Denk[mal]

„Einfach gut trainieren“

- mit Kopf, Bauch und Herz -

PLUM & PARTNER
BERATUNG • KONZEPTION • TRAINING

Trainingskatalog

Die Denk[anstoss]geber

Tel. +49(0)2204/9195-70 • Fax +49(0)2204/9195-80 • info@plum-partner.de • www.plum-partner.de

Hallo und herzlich Willkommen ...

...auf der ersten Seite unseres neuen Denk[mal]s.

Nehmen Sie sich die Zeit, unser Trainingsprogramm in Ruhe kennen zu lernen, und lassen Sie sich inspirieren und motivieren. Möglicherweise finden Sie Themen, die Ihnen, Ihren Mitarbeitern oder Ihrem gesamten Unternehmen neuen Schwung geben können.

Im vorliegenden Denk[mal] haben wir unsere erfolgreichsten Trainingsthemen mit neuen Ideen und aktuellen Inhalten aufgefrischt. Darüber hinaus halten wir eine Anzahl neuer Trainings für Sie bereit. Auch mit der vorliegenden Ausgabe des Denk[mal]s haben wir uns vorgenommen, Sie über den Rahmen des Standardmaßes hinausgehend zu unterstützen. Kompakt und übersichtlich.

Erfolgreiche Unternehmen haben Mitarbeiter die gut ausgebildet sind und aus der eigenen Motivation heraus agieren. Dies macht den wahren Unterschied. Nutzen Sie unsere Kernkompetenz und begegnen Sie dieser Herausforderung souverän und selbstbewusst, mit einem zuverlässigen Partner an Ihrer Seite.

Sehr gerne können Sie sich auch im Internet ein Bild von uns machen: www.plum-partner.de.

Wir freuen uns auf Ihren Besuch! Hier wie dort.

- Britta Plum-Sieß -

Jörg Plum -

Denk[mal] Trainingskatalog

Denk[raum]	Vertrieb	
	⇨ Themenübersicht	Seite 3
	⇨ Trainingsziele und -inhalte	Seiten 6 - 19
Denk[raum]	Management	
	⇨ Themenübersicht	Seite 4
	⇨ Trainingsziele und -inhalte	Seiten 20 - 34
Denk[raum]	Persönlichkeitsentwicklung	
	⇨ Themenübersicht	Seite 5
	⇨ Trainingsziele und -inhalte	Seiten 35 - 44
Rabatte / Konditionen		Seite 45
Anmeldeformular		Seite 46

Denk[raum] Vertrieb

	Trainingstitel	Seite
V010	Betriebswirtschaftliche Grundkenntnisse in der Gastronomie	6
V020	Biostrukturanalyse: Miteinander zum Verkaufsabschluss	7
V030	Verkäuferische Exzellenz - der TOP-.Verkäufer	8
V040	F.I.T. am Telefon, Teil 1	9
V050	F.I.T. am Telefon, Teil 2	10
V060	Die Macht guter Fragen	11
V070	Handelsbetriebswirtschaft verstehen und anwenden	12
V080	Jahresgespräche mit Großkunden sicher abschliessen	13
V090	Kunden typgerecht zum Abschluss führen	14
V100	Nutzenargumentationstechniken	15
V110	NLP im Verkauf	16
V120	Plakatschrift	17
V130	Qualität und Service als Kundenbindungsinstrumente	18
V140	Schwierige Kunden für sich gewinnen	19

Denk[raum] Management

	Trainingstitel	Seite
M010	Besprechungen wirksam leiten und moderieren	20
M020	Coaching in der Führungspraxis	21
M030	Die Basis erfolgreicher Mitarbeiterführung	22
M040	Die Führungskraft als Trainer der Mitarbeiter	23
M050	Führen mit emotionaler Intelligenz	24
M060	Führen mit Zielen	25
M070	Gezielte Bewerberauswahl	26
M080	Konflikte souverän managen	27
M090	Mitarbeitergespräche konstruktiv führen	28
M100	Mitarbeiter- und Selbstmotivation	29
M110	Mitarbeiterteams richtig führen	30
M120	Wirkungsvolle Moderationstechnik	31
M130	Probleme kreativ und dauerhaft lösen	32
M140	Von der Führungskraft zur Führungspersönlichkeit	33
M150	Wertschöpfung durch Führung	34

Denk[raum] Persönlichkeitsentwicklung

	Trainingstitel	Seite
P010	Das nächste Jahr - mein bestes Jahr	35
P020	Effektives Zeit- und Selbstmanagement	36
P030	Erfolgreiche Selbstpräsentation	37
P040	Gedächtnis- und Konzentrationstraining	38
P050	Gelassener Umgang mit Stress	39
P060	Gesund, zufrieden und leistungsfähig	40
P070	Kreativitätstechniken	41
P080	Mein Beitrag zum erfolgreichen Team	42
P090	Professionelle Präsentationstechnik	43
P100	Rhetorik: Intelligent und kompetent	44

Betriebswirtschaftliche Grundkenntnisse in der Gastronomie

Wer sollte an diesem Training teilnehmen?

Vertriebliche Führungskräfte und Mitarbeiter/innen die ihre berufliche Entwicklung aktiv vorantreiben wollen, um mehr Verkaufserfolge zu erzielen

Wobei soll mich das Training unterstützen?

Die eigene Unsicherheit im Umgang mit Zahlen, Daten und Fakten wird in sichere verkäuferische Handlungsweisen umgewandelt. Verkäuferische Beratungsleistungen verbessern sich durch die Kenntnis betriebswirtschaftlicher Zusammenhänge.

Welche Ziele werden mit diesem Training verfolgt?

Die Teilnehmer...

... kennen die Kalkulationsgrundlagen der Gastonomie

... kennen die wichtigsten Kennzahlen / Benchmarks der Gastronomie

... stellen dem Kunden den betriebswirtschaftlichen Nutzen ihres Anliegen dar

... sind in der Lage, ein Verkaufsgespräch mit Zahlen, Daten, Fakten zu führen

Welche Inhalte werden vermittelt?

* Aktuelle Gastro- und GFGH-Benchmarks
* Kalkulation in gastronomischen Betrieben
* Erträge; Erlöse; Spanne; Wareneinsatz; Deckungsbeitrag; Mwst;
* Umgang mit dem Kunden "Zahlenfuchs"
* Eigene Ängste im Umgang mit Zahlen kennen und bewältigen
* Verkaufsgespräche mit Zahlen zum Abschluss bringen

Wie lange dauert das Training und wann findet es statt?

Dauer: 2 Tage; Beginn am ersten Tag: 10:00 Uhr; Ende am zweiten Tag: 17:00 Uhr

Termine finden Sie in unserer Übersicht auf www.plum-partner de

Was kostet die Teilnahme an diesem Training?

Teilnahmegebühr, inkl. Übungs- und Arbeitsmaterial, pro Person:	599,00 € zzgl. 19% Mwst
Verpflegungs- und ggf. Übernachtungskosten, pro Person:	249,00 € zzgl. 19% Mwst

Wie werde ich nach dem Training begleitet?

Holen Sie sich individuelle Unterstützung, die Ihnen den Transfer in Ihre persönlichen Arbeitsabläufe sichert. Innerhalb der ersten 12 Wochen nach der Teilnahme nutzen Sie zwei 15-minütige Telefoncoachings. Diese sind für alle Teilnehmer unserer offenen Trainings kostenfrei.

Biostrukturanalyse: Miteinander zum Verkaufsabschluss

Verkaufen findet in erster Linie von mensch zu Mensch statt

Wer sollte an diesem Training teilnehmen?

Vertriebliche Führungskräfte und Mitarbeiter/innen die ihre berufliche Entwicklung aktiv vorantreiben wollen, um mehr Verkaufserfolge zu erzielen.

Wobei soll mich das Training unterstützen?

Das Training hilft Ihnen, Ihre individuellen Möglichkeiten und Grenzen zu erkennen und Sie erfahren mehr über das „Wesen" Ihrer Kunden. Es erleichtert das Verständnis für Erfolge und Misserfolge und Sie lernen, Ihre persönlichen Abschlüsse zu steigern.

Welche Ziele werden mit diesem Training verfolgt?

Die Teilnehmer...

... lernen das eigene Verhalten zu verstehen

... erkennen ihre verkäuferischen Potenziale und können diese ausschöpfen

... verbessern die Kommunikation mit, und das Verständnis für ihre Kunden

... nutzen „die Umstände" beim Kunden, um sicherer und nachhaltiger zum Verkaufsabschluss zu gelangen

Welche Inhalte werden vermittelt?

* 5 wichtige Schritte zur Selbsterkenntnis
* Verkäuferischer Einklang im Verhalten gegenüber dem Kunden
* Ermittlung abschlussverhindernder Vorurteile
* Ermittlung des individuellen Kundenverhaltens
* Im Einklang mit dem Kunden zum Verkaufsabschluss

Wie lange dauert das Training und wann findet es statt?

Dauer: 1 Tag; 10:00 Uhr - 17:00 Uhr

Termine finden Sie in unserer Übersicht auf www.plum-partner de

Was kostet die Teilnahme an diesem Training?

Teilnahmegebühr, inkl. Übungs- und Arbeitsmaterial, pro Person:	340,00 € zzgl. 19% Mwst
Verpflegungs- und ggf. Übernachtungskosten, pro Person:	70,00 € zzgl. 19% Mwst

Wie werde ich nach dem Training begleitet?

Holen Sie sich individuelle Unterstützung, die Ihnen den Transfer in Ihre persönlichen Arbeitsabläufe sichert. Innerhalb der ersten 12 Wochen nach der Teilnahme nutzen Sie zwei 15-minütige Telefoncoachings. Diese sind für alle Teilnehmer unserer offenen Trainings kostenfrei.

Verkäuferische Exzellenz – der TOP-Verkäufer

Verkaufe nicht, was Du hast, sondern habe, was Dein Kunde braucht.

Wer sollte an diesem Training teilnehmen?

Vertriebliche Führungskräfte und Mitarbeiter/innen die ihre berufliche Entwicklung aktiv vorantreiben wollen, um mehr Verkaufserfolge zu erzielen.

Wobei soll mich das Training unterstützen?

Das Training hilft, Denkweisen der Kunden zu erschließen, potenzielle Kundenbedarfe zu erkennen und so zu einem sicheren Abschluss zu gelangen.
Es bildet eine solide Grundlage für exzellente Verkaufsleistungen und ein höchstes Maß an Kundenzufriedenheit.

Welche Ziele werden mit diesem Training verfolgt?

Die Teilnehmer sind in der Lage...
...das Verkaufsgespräch strukturiert und effizient zu führen
...das Interesse des Kunden zielscharf zu wecken
...die Nutzenpräsentation exzellent durchzuführen
...Kundeneinwände lösungsorientiert zu bearbeiten
...Abschlusssignale des Kunden zu erkennen und zu nutzen
...sich unterschiedlichen Kundenstilen anzupassen

Welche Inhalte werden vermittelt?

* Unterschiedliche Kundenstile voneinander unterscheiden
* Abschnitte und sensible Phasen im Verkaufsgespräch: Das EVA-Prinzip
* Interesse bei unterschiedlichen Kundenstilen systematisch wecken
* Bewußte Bedarfe befriedigen, unbewußte Bedarfe wecken
* Nutzenpräsentation in drei Schritten: Anliegen-Vorteile-Kundennutzen
* Routinierter Umgang mit Einwänden und Einwandvorwegnahmen
* Abschlusssignale erkennen und nutzen
* Praxis- und Gesprächsübungen mit Videoanalysen

Wie lange dauert das Training und wann findet es statt?

Dauer: 3 Tage; Beginn am ersten Tag: 10:00 Uhr; Ende am dritten Tag: 17:00 Uhr

Termine finden Sie in unserer Übersicht auf www.plum-partner de

Was kostet die Teilnahme an diesem Training?

Teilnahmegebühr, inkl. Übungs- und Arbeitsmaterial, pro Person:	899,00 € zzgl. 19% Mwst
Verpflegungs- und ggf. Übernachtungskosten, pro Person:	395,00 € zzgl. 19% Mwst

Wie werde ich nach dem Training begleitet?

Holen Sie sich individuelle Unterstützung, die Ihnen den Transfer in Ihre persönlichen Arbeitsabläufe sichert. Innerhalb der ersten 12 Wochen nach der Teilnahme nutzen Sie zwei 15-minütige Telefoncoachings. Diese sind für alle Teilnehmer unserer offenen Trainings kostenfrei.

F.I.T. am Telefon, Teil I

Entfalten Sie Ihr verkäuferisches Talent am Telefon

Wer sollte an diesem Training teilnehmen?

Vertriebliche Führungskräfte und Mitarbeiter/innen die ihre berufliche Entwicklung aktiv vorantreiben wollen, um mehr Verkaufserfolge zu erzielen.

Wobei soll mich das Training unterstützen?

Dieses Training bereitet sicher auf telefonische Verkaufsgespräche vor und vermittelt telefonische Arbeitsweisen, die einen störungsfreien und partnerschaftlichen Gesprächsverlauf zum Ziel haben.

Welche Ziele werden mit diesem Training verfolgt?

Die Teilnehmer...

... führen **F**reundliche, **I**nteressante und **T**ypengerechte Telefongespräche

... nutzen effiziente Gesprächsstrategien am Telefon

... können telefonische Verkaufsgespräche zum Abschluss bringen

... erlangen mehr Sicherheit im Umgang mit schwierigen Anrufern

Welche Inhalte werden vermittelt?

* Die positive Grundhaltung am telefonischen Arbeitsplatz
* 7 Tipps für F.I.T.es Verhalten am Telefon
* Die „Position des Gesprächpartners“ am Telefon
* Der „Typ“ am anderen Ende der Leitung
* Struktur eines Telefongespräches – von der Vorbereitung bis zum „Auf Wiederhören“

Wie lange dauert das Training und wann findet es statt?

Dauer: 1 Tag; 10:00 Uhr - 17:00 Uhr

Termine finden Sie in unserer Übersicht auf www.plum-partner de

Was kostet die Teilnahme an diesem Training?

Teilnahmegebühr, inkl. Übungs- und Arbeitsmaterial, pro Person:	299,00 € zzgl. 19% Mwst
Verpflegungs- und ggf. Übernachtungskosten, pro Person:	70,00 € zzgl. 19% Mwst

Wie werde ich nach dem Training begleitet?

Holen Sie sich individuelle Unterstützung, die Ihnen den Transfer in Ihre persönlichen Arbeitsabläufe sichert. Innerhalb der ersten 12 Wochen nach der Teilnahme nutzen Sie zwei 15-minütige Telefoncoachings. Diese sind für alle Teilnehmer unserer offenen Trainings kostenfrei.

F.I.T. am Telefon, Teil 2

Schwierige Telefonate souverän meistern

Wer sollte an diesem Training teilnehmen?

Mitarbeiter/innen und alle die am Training "F.I.T. am Telefon, Teil I" teilgenommen haben und die ihre Arbeitsweise am Telefon proffesionalisieren wollen.

Wobei soll mich das Training unterstützen?

Sie entwickeln bei diesem Training Strategien zur Bewältigung schwierigster Telefongespräche wie z.B. den Umgang mit „ungerechten" Gesprächspartnern und schwerwiegenden Reklamationsfällen.

Welche Ziele werden mit diesem Training verfolgt?

Die Teilnehmer...

... knüpfen an das Training **F.I.T.** am Telefon, Teil I an

... sind in der Lage, auch schwierige Kundenpositionen anzuerkennen

... kennen das eigene Konfliktverhalten und sind in der Lage, dies zu steuern

... kennen arbeitsorganisatorische Grundlagen, die einen telefonischen Arbeitsplatz „stressfrei" sein lassen

Welche Inhalte werden vermittelt?

* Souverän durch die richtige Fragetechnik im Reklamationsfall
* Zuhören; Anerkennen; Klären; Lösen; Abschließen – ZAKLA: Eine Strategie zur lösungsorientierten und konfliktfreien Einwandbehandlung
* Proaktiver Umgang mit dem eigenen Stress- und Konfliktverhalten
* 5 hilfreiche Schritte zur maßgeschneiderten Serviceleistung am Telefon
* Organisation und Administration am Telefonarbeitsplatz

Wie lange dauert das Training und wann findet es statt?

Dauer: 1 Tag; 10:00 Uhr - 17:00 Uhr

Termine finden Sie in unserer Übersicht auf www.plum-partner de

Was kostet die Teilnahme an diesem Training?

Teilnahmegebühr, inkl. Übungs- und Arbeitsmaterial, pro Person:	299,00 € zzgl. 19% Mwst
Verpflegungs- und ggf. Übernachtungskosten, pro Person:	70,00 € zzgl. 19% Mwst

Wie werde ich nach dem Training begleitet?

Holen Sie sich individuelle Unterstützung, die Ihnen den Transfer in Ihre persönlichen Arbeitsabläufe sichert. Innerhalb der ersten 12 Wochen nach der Teilnahme nutzen Sie zwei 15-minütige Telefoncoachings. Diese sind für alle Teilnehmer unserer offenen Trainings kostenfrei.

Die Macht guter Fragen

Gehen Sie den richtigen Weg zum JA

Wer sollte an diesem Training teilnehmen?

Vertriebliche Führungskräfte und Mitarbeiter/innen die ihre berufliche Entwicklung aktiv vorantreiben wollen, um mehr Verkaufserfolge zu erzielen.

Wobei soll mich das Training unterstützen?

Das Training unterstützt Sie, die eigenen "Frage-Hemmschwellen" zu überwinden und nicht ausgeschöpfte Ressourcen in Ihren Kundenbeziehungen zu nutzen. Ebenfalls erfahren Sie, wie Sie souverän auf unerwartete Antworten reagieren können.

Welche Ziele werden mit diesem Training verfolgt?

Die Teilnehmer ...
... kennen die Wirkung guter Fragen für ihre Verkaufsabschlüsse
... erkennen, welche Fragen zu welchem Kundentypen passen
... erschließen Kundenpotenziale durch den Einsatz vorbereiteter Fragen
... sind in der Lage, mit Hilfe der richtigen Fragetechnik, in schwierigen Verkaufssituationen, Konflikte zu vermeiden bzw. zu lösen
... kennen die Bedeutung des richtigen und aktiven Zuhören

Welche Inhalte werden vermittelt?

* Die Macht der inneren Haltung : Frage mich und ich werde Dir antworten!
* Die Frage als Versprechen, aufmerksam zuzuhören
* Nutzen Sie das, was der Kunde sagt = „Umgang mit der Antwort-Technik"
* Souveräner Umgang mit unerwarteten Antworten
* Das Verkaufsgespräch: Der "richtige" Zeitpunkt, mit Fragen zu arbeiten
* So nicht!: Was Sie im Umgang mit Fragen auf jeden Fall unterlassen sollten
* Kundenstile: Welche Frage für welchen Kundentypen?

Wie lange dauert das Training und wann findet es statt?

Dauer: 2 Tage; Beginn am ersten Tag: 10:00 Uhr; Ende am zweiten Tag: 17:00 Uhr

Termine finden Sie in unserer Übersicht auf www.plum-partner de

Was kostet die Teilnahme an diesem Training?

Teilnahmegebühr, inkl. Übungs- und Arbeitsmaterial, pro Person:	599,00 € zzgl. 19% Mwst
Verpflegungs- und ggf. Übernachtungskosten, pro Person:	249,00 € zzgl. 19% Mwst

Wie werde ich nach dem Training begleitet?

Holen Sie sich individuelle Unterstützung, die Ihnen den Transfer in Ihre persönlichen Arbeitsabläufe sichert. Innerhalb der ersten 12 Wochen nach der Teilnahme nutzen Sie zwei 15-minütige Telefoncoachings. Diese sind für alle Teilnehmer unserer offenen Trainings kostenfrei.

Handelsbetriebswirtschaft verstehen und anwenden

Öffnen Sie sich für die Perspektive des Kunden, dem Zahlen, Daten und Fakten wichtig sind

Wer sollte an diesem Training teilnehmen?

Servicekräfte des Außendienstes; Mitarbeiter/innen des Innen-und Außendienstes; Führungskräfte des Innen-und Außendienstes

Wobei soll mich das Training unterstützen?

Das Training vermittelt grundlegende, betriebswirtschaftliche Zusammenhänge im LEH. Da die Bedeutung von Zahlen, Daten und Fakten im Tagesgeschäft steigt, leistet es einen wichtigen Beitrag zu einer soliden Beratungsleistung im Außendienst.

Welche Ziele werden mit diesem Training verfolgt?

Die Teilnehmer...
... kennen die Kalkulation des LEH und können hiervon Ableitungen machen
... sind in der Lage, auf die Fragen nach dem betriebswirtschaftlichen Nutzen der eigenen Angebote rechnerisch zu reagieren
... kennen die Benchmarks des Handels und nutzen diese in Gesprächen
... sind in der Lage, ein Gespräch mit Zahlen, Daten und Fakten zum Abschluss zu bringen

Welche Inhalte werden vermittelt?

* Aktuelle Benchmarks des Handels
* Grundlagen der Handelskalkulation
* Die Deckungsbeitragsrechnung im LEH
* Kosten eines Verkaufsmöbels, und ab wann sich diese Investition „lohnt“
* „Spanne“ und der richtige Umgang mit diesem wichtigen Begriff
* Durch rechnerische Kompetenz schneller zum Verkaufsabschluss

Wie lange dauert das Training und wann findet es statt?

Dauer: 2 Tage; Beginn am ersten Tag: 10:00 Uhr; Ende am zweiten Tag: 17:00 Uhr

Termine finden Sie in unserer Übersicht auf www.plum-partner de

Was kostet die Teilnahme an diesem Training?

Teilnahmegebühr, inkl. Übungs- und Arbeitsmaterial, pro Person:	599,00 € zzgl. 19% Mwst
Verpflegungs- und ggf. Übernachtungskosten, pro Person:	249,00 € zzgl. 19% Mwst

Wie werde ich nach dem Training begleitet?

Holen Sie sich individuelle Unterstützung, die Ihnen den Transfer in Ihre persönlichen Arbeitsabläufe sichert. Innerhalb der ersten 12 Wochen nach der Teilnahme nutzen Sie zwei 15-minütige Telefoncoachings. Diese sind für alle Teilnehmer unserer offenen Trainings kostenfrei.

Jahresgespräche mit Großkunden sicher abschließen

Zögern Sie nicht und seien Sie in's Gelingen verliebt

Wer sollte an diesem Training teilnehmen?

Vertriebliche Führungskräfte und Mitarbeiter/innen die ihre berufliche Entwicklung aktiv vorantreiben wollen, um mehr Verkaufserfolge zu erzielen.

Wobei soll mich das Training unterstützen?

Das Training bietet Hilfe für die tendenziell immer schwerer werdenden Gespräche zwischen Zentraleinkäufern und Key-Account-Managern. Die Gründe hierfür liegen nicht nur in immer neuen „Konditionsideen" und dem steigenden Anteil der B-Marken.

Welche Ziele werden mit diesem Training verfolgt?

Die Teilnehmer...

... kennen die Aufgabenbereiche des Key-Account-Managers und das persönliche Anforderungsprofil an einen Key-Account-Manager

... sind in der Lage, ein zukünftiges Verkaufsszenario zu entwerfen und sich hierauf einzustellen

... wissen, wie sie den unterschiedlichen „Kundentypen" bedarfsgerechte Angebote unterbreiten und das Gespräch zum Abschluss bringen

Welche Inhalte werden vermittelt?

* Einstellung, Motivation und Fähigkeiten eines Key-Account-Managers
* Marke vs. Eigenmarke – die Sicht des Einkäufers auf dieses Spannungsfeld
* Zusammenarbeit mit anderen Unternehmensbereichen des Kunden
* Verhandlungsführung mit wichtigen Einkaufsentscheidern
* Strukturierte Gesprächsführung und Argumentation
* Verhalten in der Abschlussphase

Wie lange dauert das Training und wann findet es statt?

Dauer: 2 Tage; Beginn am ersten Tag: 10:00 Uhr; Ende am zweiten Tag: 17:00 Uhr

Termine finden Sie in unserer Übersicht auf www.plum-partner de

Was kostet die Teilnahme an diesem Training?

Teilnahmegebühr, inkl. Übungs- und Arbeitsmaterial, pro Person:	599,00 € zzgl. 19% Mwst
Verpflegungs- und ggf. Übernachtungskosten, pro Person:	249,00 € zzgl. 19% Mwst

Wie werde ich nach dem Training begleitet?

Holen Sie sich individuelle Unterstützung, die Ihnen den Transfer in Ihre persönlichen Arbeitsabläufe sichert. Innerhalb der ersten 12 Wochen nach der Teilnahme nutzen Sie zwei 15-minütige Telefoncoachings. Diese sind für alle Teilnehmer unserer offenen Trainings kostenfrei.

Kunden typengerecht zum Abschluss führen

Ungleiche Kunden gleich zu behandeln ist nicht Gerechtigkeit – es ist Gleichmacherei

Wer sollte an diesem Training teilnehmen?

Vertriebliche Führungskräfte und Mitarbeiter/innen die ihre berufliche Entwicklung aktiv vorantreiben wollen, um mehr Verkaufserfolge zu erzielen.

Wobei soll mich das Training unterstützen?

"Behandle Deinen Kunden so, wie er behandelt werden will, weil es seinem Stil entspricht" –ist der Grundgedanke dieses Effektivtrainings.
Die Idee, dass der Kunde, dessen "Sprache" ein Verkäufer spricht, schneller zum Abschluss kommt, tritt anhand vielfältiger Beispiele den Beweis an.

Welche Ziele werden mit diesem Training verfolgt?

Die Teilnehmer...
... kennen unterschiedliche Kundenstile, deren Grundmotivation und deren Ansprüche an eine Verkaufs- bzw. Beratungsleistung.
... sind in der Lage, sich an die Verhaltensstile der Kunden anzupassen.
... wissen welche besonderen Vorbereitungsarbeiten zu beachten sind und sind in der Lage, individuelle Beratungsgespräche selbstbewusst zum Abschluss zu bringen.

Welche Inhalte werden vermittelt?

* Der Nutzen und die Gefahren von „Denkschubladen"
* 4 Persönlichkeiten: Macher; Analytiker; Verbindlicher; Expressiver
* Selbsteinschätzungen und Fremdwahrnehmungen: Ich bin o.k – Du bist o.k
* Verkäuferisch-stilsicherer Umgang mit den 4 Persönlichkeiten
* „Typische" Einwände sicher vorwegnehmen
* Eigenschaften der „anderen Stile" mobilisieren um die Bewegung außerhalb der persönlichen Komfortzonen zu ermöglichen

Wie lange dauert das Training und wann findet es statt?

Dauer: 2 Tage; Beginn am ersten Tag: 10:00 Uhr; Ende am zweiten Tag: 17:00 Uhr

Termine finden Sie in unserer Übersicht auf www.plum-partner de

Was kostet die Teilnahme an diesem Training?

Teilnahmegebühr, inkl. Übungs- und Arbeitsmaterial, pro Person:	599,00 € zzgl. 19% Mwst
Verpflegungs- und ggf. Übernachtungskosten, pro Person:	249,00 € zzgl. 19% Mwst

Wie werde ich nach dem Training begleitet?

Holen Sie sich individuelle Unterstützung, die Ihnen den Transfer in Ihre persönlichen Arbeitsabläufe sichert. Innerhalb der ersten 12 Wochen nach der Teilnahme nutzen Sie zwei 15-minütige Telefoncoachings. Diese sind für alle Teilnehmer unserer offenen Trainings kostenfrei.

Nutzenargumentationstechniken

Unterscheiden Sie zwischen allgemeinen Vorteilen und dem wahren Kundennutzen

Wer sollte an diesem Training teilnehmen?

Vertriebliche Führungskräfte und Mitarbeiter/innen die ihre berufliche Entwicklung aktiv vorantreiben wollen, um mehr Verkaufserfolge zu erzielen.

Wobei soll mich das Training unterstützen?

Kunden kaufen nur das, was ihnen einen „Nutzen“ bringt. Das Training unterstützt Sie bei der Analyse der grundlegenden Bedarfsstrukturen Ihrer Kunden. Es zeigt Ihnen auf, wie Sie den Nutzen Ihrer Kunden klar erkennen und be-“nutzen“ können.

Welche Ziele werden mit diesem Training verfolgt?

Die Teilnehmer...

... sind in der Lage, die Nutzen-Position Ihres Kunden zu verstehen

... erkennen den Zusammenhang zwischen der richtigen Bedarfsanalyse und der strukturierten Nutzenargumentation

... ordnen verschiedene Nutzenbereiche unterschiedlichen Kundentypen zu

... platzieren ihre Verkaufsargumente zum richtigen Zeitpunkt im Verkaufsgespräch

Welche Inhalte werden vermittelt?

* Vorteile oder Nutzen – was ist der Unterschied und was will der Kunde?
* Bewußte und unbewußte Kundenbedarfe erkennen und „be-nutzen“
* Grundlegende Nutzenbedarfe unterschiedlicher Kundentypen
* Nutzenargumentationsstrategien in 3 Schritten: Aktivität–Vorteile-Kundennutzen
* Konstruktiver Umgang mit einem „NEIN“ und einem „JA, ABER...“
* Die innere Haltung des Verkäufers als Grundlage für seine Abschlussquote

Wie lange dauert das Training und wann findet es statt?

Dauer: 2 Tage; Beginn am ersten Tag: 10:00 Uhr; Ende am zweiten Tag: 17:00 Uhr

Termine finden Sie in unserer Übersicht auf www.plum-partner de

Was kostet die Teilnahme an diesem Training?

Teilnahmegebühr, inkl. Übungs- und Arbeitsmaterial, pro Person:	599,00 € zzgl. 19% Mwst
Verpflegungs- und ggf. Übernachtungskosten, pro Person:	249,00 € zzgl. 19% Mwst

Wie werde ich nach dem Training begleitet?

Holen Sie sich individuelle Unterstützung, die Ihnen den Transfer in Ihre persönlichen Arbeitsabläufe sichert. Innerhalb der ersten 12 Wochen nach der Teilnahme nutzen Sie zwei 15-minütige Telefoncoachings. Diese sind für alle Teilnehmer unserer offenen Trainings kostenfrei.

NLP im Verkauf

Ihre Abschlüsse können nur so groß sein, wie das Fenster ist, das Sie ihnen öffnen

Wer sollte an diesem Training teilnehmen?

Vertriebliche Führungskräfte und Mitarbeiter/innen die ihre berufliche Entwicklung aktiv vorantreiben wollen, um mehr Verkaufserfolge zu erzielen.

Wobei soll mich das Training unterstützen?

Das **N**euro**L**inguistische **P**rogrammieren ist eine Kommunikationsmethode der besonderen Art. Sie kann Ihnen, durch Entwicklung Ihrer Persönlichkeit und Ihres Einfühlungsvermögens, zu großen Verkaufserfolgen helfen.

Welche Ziele werden mit diesem Training verfolgt?

Die Teilnehmer...

... erlernen die genaue Wahrnehmung und Verwendung von Sprache

... sind in der Lage, ihre Kunden mit in's Boot zu nehmen

... verkaufen „mit allen Sinnen"

... vermeiden, sich selbst im Weg zu stehen

... erkennen und nutzen die Bedürfnisse und Erwartungen der Kunden

Welche Inhalte werden vermittelt?

* Der „Rahmen" in dem Sie sich bewegen
* Die „Kanäle" auf denen Sie senden und Ihre Kunden empfangen
* Ressourcevolles Auftreten in Problemsituationen
* Paradigmenwechsel: Neue Wege der Kommunikation mit Kunden gehen
* Die innere Haltung des Verkäufers als Basis dauerhafter Verkaufserfolge

Wie lange dauert das Training und wann findet es statt?

Dauer: 2 Tage; Beginn am ersten Tag: 10:00 Uhr; Ende am zweiten Tag: 17:00 Uhr

Termine finden Sie in unserer Übersicht auf www.plum-partner de

Was kostet die Teilnahme an diesem Training?

Teilnahmegebühr, inkl. Übungs- und Arbeitsmaterial, pro Person:	599,00 € zzgl. 19% Mwst
Verpflegungs- und ggf. Übernachtungskosten, pro Person:	249,00 € zzgl. 19% Mwst

Wie werde ich nach dem Training begleitet?

Holen Sie sich individuelle Unterstützung, die Ihnen den Transfer in Ihre persönlichen Arbeitsabläufe sichert. Innerhalb der ersten 12 Wochen nach der Teilnahme nutzen Sie zwei 15-minütige Telefoncoachings. Diese sind für alle Teilnehmer unserer offenen Trainings kostenfrei.

Plakatschrift

Hinterlassen Sie Eindruck durch schriftlichen Ausdruck

Wer sollte an diesem Training teilnehmen?

Vertriebliche Führungskräfte und Mitarbeiter/innen die ihre berufliche Entwicklung aktiv vorantreiben wollen, um mehr Verkaufserfolge zu erzielen.

Wobei soll mich das Training unterstützen?

Das Training unterstützt Sie bei der Gestaltung Ihrer selbstgeschriebenen Plakate, Poster, Flip-Charts. Es vermittelt grundlegende Aspekte der Plakatschrift, über die jeder, der leserlich schreiben will, verfügen sollte.

Welche Ziele werden mit diesem Training verfolgt?

Die Teilnehmer...

... kennen die richtigen Schreibtechniken und können diese anwenden

... kennen die Vorgaben zur Gestaltung von Plakaten und Preisschildern

... bereiten eigene Plakate vor, die sie in der Praxis einsetzen können

Welche Inhalte werden vermittelt?

* Einführung in die Schreibtechnik der Buchstaben
* Einführung in die Schreibtechnik der Ziffern
* Grundlagen zur Gestaltung von Preisschildern und Plakaten
* Schreibübungen

Wie lange dauert das Training und wann findet es statt?

Dauer: 1 Tag; 10:00 Uhr - 17:00 Uhr

Termine finden Sie in unserer Übersicht auf www.plum-partner de

Was kostet die Teilnahme an diesem Training?

Trainerhonorar pro Tag:
Zzgl. Arbeitsmaterialien; inkl. Seminarunterlagen

1.995,00 € zzgl. 19% Mwst

Wie werde ich nach dem Training begleitet?

Holen Sie sich individuelle Unterstützung, die Ihnen den Transfer in Ihre persönlichen Arbeitsabläufe sichert. Innerhalb der ersten 12 Wochen nach der Teilnahme nutzen Sie zwei 15-minütige Telefoncoachings. Diese sind für alle Teilnehmer unserer offenen Trainings kostenfrei.

Qualität und Service als Kundenbindungsinstrumente

Qualität hängt von dem ab, was jeder Einzelne dafür tut

Wer sollte an diesem Training teilnehmen?

Vertriebliche Führungskräfte und Mitarbeiter/innen die ihre berufliche Entwicklung aktiv vorantreiben wollen, um mehr Verkaufserfolge zu erzielen.

Wobei soll mich das Training unterstützen?

Das Training erläutert, warum die Nähe zu in- und externen Kunden und nicht mehr die Größe des Unternehmens über die Verteilung der Märkte entscheidet. Sie prüfen, ob Sie „Qualitäts- und Servicebewusstsein" in Ihrem Unternehmen nutzen.

Welche Ziele werden mit diesem Training verfolgt?

Die Teilnehmer...

... erkennen die Chance, die in kundenorientierten Denkweisen liegt

... wissen, mit welchen Mitteln sie Kunden an das Unternehmen binden

... erkennen „sensible Situationen", aus Sicht des Kunden, frühzeitig

... überprüfen, als Führungskraft, ihre Einstellung zu ihren internen Kunden, den Mitarbeitern und erarbeiten ggf. Maßnahmen zur Optimierung

Welche Inhalte werden vermittelt?

* Hintergründe und Ursachen für Kundenverluste
* Schlüssel zum Erfolg: Flexibilität und Innovationsbereitschaft; Leistung und Leidenschaft
* Stufen des Erfolges: Kundenfreundlichkeit; Kundenorientierung; Kundenzufriedenheit und Kundenbegeisterung
* Jeder Mitarbeiter ist auch Kundenmanager

Wie lange dauert das Training und wann findet es statt?

Dauer: 1 Tag; 10:00 Uhr - 17:00 Uhr

Termine finden Sie in unserer Übersicht auf www.plum-partner de

Was kostet die Teilnahme an diesem Training?

Teilnahmegebühr, inkl. Übungs- und Arbeitsmaterial, pro Person:	599,00 € zzgl. 19% Mwst
Verpflegungs- und ggf. Übernachtungskosten, pro Person:	249,00 € zzgl. 19% Mwst

Wie werde ich nach dem Training begleitet?

Holen Sie sich individuelle Unterstützung, die Ihnen den Transfer in Ihre persönlichen Arbeitsabläufe sichert. Innerhalb der ersten 12 Wochen nach der Teilnahme nutzen Sie zwei 15-minütige Telefoncoachings. Diese sind für alle Teilnehmer unserer offenen Trainings kostenfrei.

Schwierige Kunden für sich gewinnen

Erst, wenn der Kunde NEIN sagt, beginnt die wahre Herausforderung im Verkauf

Wer sollte an diesem Training teilnehmen?

Vertriebliche Führungskräfte und Mitarbeiter/innen die ihre berufliche Entwicklung aktiv vorantreiben wollen, um mehr Verkaufserfolge zu erzielen.

Wobei soll mich das Training unterstützen?

Das Training hilft Ihnen, unterschwellige Konflikte proaktiv zu bearbeiten. Insbesondere schwierige Verkaufsgespräche führen Sie so souveräner und konfliktfreier. Eigenschaften, die Sie zu erhöhter Kundenzufriedenheit führen werden.

Welche Ziele werden mit diesem Training verfolgt?

Die Teilnehmer...

... kennen die wichtigsten Schritte, kritische Kunden zu gewinnen

... sind in der Lage, die Kundenposition einzunehmen und anzuerkennen

... wissen, wie sie Kunden an das Unternehmen binden können

... erkennen, wenn sich ein Konflikt im Gespräch anbahnt und können diesem proaktiv vorbeugen

Welche Inhalte werden vermittelt?

* Die Bedeutung der inneren Verkäuferhaltung
* Konkurrenz vs. Kooperation
* Der Umgang mit unterschiedlichen Temperamenten
* Überwinden von Blockaden durch richtige Fragen und aktives Zuhören
* In 7 Schritten vom NEIN zum JA
* Gelassener Umgang mit dem innerem Stress

Wie lange dauert das Training und wann findet es statt?

Dauer: 2 Tage; Beginn am ersten Tag: 10:00 Uhr; Ende am zweiten Tag: 17:00 Uhr

Termine finden Sie in unserer Übersicht auf www.plum-partner de

Was kostet die Teilnahme an diesem Training?

Teilnahmegebühr, inkl. Übungs- und Arbeitsmaterial, pro Person:	599,00 € zzgl. 19% Mwst
Verpflegungs- und ggf. Übernachtungskosten, pro Person:	249,00 € zzgl. 19% Mwst

Wie werde ich nach dem Training begleitet?

Holen Sie sich individuelle Unterstützung, die Ihnen den Transfer in Ihre persönlichen Arbeitsabläufe sichert. Innerhalb der ersten 12 Wochen nach der Teilnahme nutzen Sie zwei 15-minütige Telefoncoachings. Diese sind für alle Teilnehmer unserer offenen Trainings kostenfrei.

Besprechungen wirksam leiten und moderieren

Lösungsorientiert und bei guter Stimmung zu Ergebnissen gelangen

Wer sollte an diesem Training teilnehmen?

Führungs- und Führungsnachwuchskräfte aller Unternehmensbereiche

Wobei soll mich das Training unterstützen?

Das Training zeigt Wege auf, wie Besprechungen so gestaltet werden können, dass diese von allen Teilnehmern positiv erlebt werden und Ergebnisse nachhaltig und wirksam vereinbart werden können.

Welche Ziele werden mit diesem Training verfolgt?

Die Teilnehmer...
...kennen unterschiedliche Teilnehmerstile und leiten diese wirksam durch eine Besprechung
...sind in der Lage, Informationen umfassend und kurzweilig weiterzugeben
...wenden verschiedene Methoden zur Gestaltung eines Meetings an
...nutzen unterschiedliche Visualisierungstechniken in einer Besprechung
...sind in der Lage, Spannung innerhalb eines Meetings umzulenken

Welche Inhalte werden vermittelt?

* Die Rollen eines Besprechungsleitern: Moderator; Kritiker; Chef; Inspirator
* Der "richtige Rahmen" und wichtige organisatorische Details
* Vorbereitung, Durchführung und Nachbereitung von Besprechungen
* Protokollführung – kurz und aussagestark
* Besprechungsteilnehmer: Gleich und doch unterschiedlich: Stile
* Präsentation und Moderation als wirkungsvolle Techniken
* Konflikte in Besprechungen erkennen und bewältigen

Wie lange dauert das Training und wann findet es statt?

Dauer: 2 Tage; Beginn am ersten Tag: 10:00 Uhr; Ende am zweiten Tag: 17:00 Uhr

Termine finden Sie in unserer Übersicht auf www.plum-partner de

Was kostet die Teilnahme an diesem Training?

Teilnahmegebühr, inkl. Übungs- und Arbeitsmaterial, pro Person:	599,00 € zzgl. 19% Mwst
Verpflegungs- und ggf. Übernachtungskosten, pro Person:	249,00 € zzgl. 19% Mwst

Wie werde ich nach dem Training begleitet?

Holen Sie sich individuelle Unterstützung, die Ihnen den Transfer in Ihre persönlichen Arbeitsabläufe sichert. Innerhalb der ersten 12 Wochen nach der Teilnahme nutzen Sie zwei 15-minütige Telefoncoachings. Diese sind für alle Teilnehmer unserer offenen Trainings kostenfrei.

Coaching in der Führungspraxis

Schöpfen Sie die Potenziale Ihrer Mitarbeiter vollständig aus

Wer sollte an diesem Training teilnehmen?

Führungs- und Führungsnachwuchskräfte aller Unternehmensbereiche

Wobei soll mich das Training unterstützen?

Coaching durch die eigene Führungskraft stärkt jeden einzelnen Mitarbeiter in der Identifikation mit dem Unternehmen und im Umgang mit seinen eigenen Ressourcen. Fordern Sie Selbstverantwortung und fördern Sie so Leistungssteigerungen.

Welche Ziele werden mit diesem Training verfolgt?

Die Teilnehmer...

...kennen die besonderen Fähigkeiten coachender Führungskräfte

...kennen die Coachingfunktionen und berücksichtigen diese in der Führung

...können auf unterschiedliche Mitarbeiterstile im Coaching reagieren

...kennen wertschätzende und motivierende Kommunikationsinstrumente

...erarbeiten Maßnahmen zur individuellen Mitarbeiterentwicklung

Welche Inhalte werden vermittelt?

* Vom „Chef“ zum „Coach“ – was macht den Unterschied?
* Anforderungen an coachende Führungskräfte
* Spannungsfeld: Ergebnisorientierung vs. Mitarbeiterorientierung
* Coaching vs. Controlling
* Lust auf Leistung durch Begleitung
* “Kommunikationsfallen” und wie diese umgangen werden
* Indiviudualisierte Coachingpläne auf Mitarbeiterebene

Wie lange dauert das Training und wann findet es statt?

Dauer: 2 Tage; Beginn am ersten Tag: 10:00 Uhr; Ende am zweiten Tag: 17:00 Uhr

Termine finden Sie in unserer Übersicht auf www.plum-partner de

Was kostet die Teilnahme an diesem Training?

Teilnahmegebühr, inkl. Übungs- und Arbeitsmaterial, pro Person:	599,00 € zzgl. 19% Mwst
Verpflegungs- und ggf. Übernachtungskosten, pro Person:	249,00 € zzgl. 19% Mwst

Wie werde ich nach dem Training begleitet?

Holen Sie sich individuelle Unterstützung, die Ihnen den Transfer in Ihre persönlichen Arbeitsabläufe sichert. Innerhalb der ersten 12 Wochen nach der Teilnahme nutzen Sie zwei 15-minütige Telefoncoachings. Diese sind für alle Teilnehmer unserer offenen Trainings kostenfrei.

Die Basis erfolgreicher Mitarbeiterführung

Bei ruhigem Wetter kann jeder leicht Steuermann sein

Wer sollte an diesem Training teilnehmen?

Führungs- und Führungsnachwuchskräfte aller Unternehmensbereiche

Wobei soll mich das Training unterstützen?

Das Training gewährt eine Einblick in die verschiedenen Aspekte erfolgreicher Mitarbeiterführung. Dies wird Ihnen helfen, Ihren eigenen Führungsstil zu definieren und grundlegend aufzubauen. Dies ist eine der wichtigsten Voraussetzungen zum Auf- und Ausbau der eigenen Führungskompetenz.

Welche Ziele werden mit diesem Training verfolgt?

Die Teilnehmer...

...erkennen die Zusammenhänge zwischen Führung und Mitarbeiterleistung

...entwickeln Grundsätze für zeitgemäßes Führungsverhalten

...kennen unterschiedliche Formen der Mitarbeiterführung

...können das Mitarbeiterverhalten einschätzen und steuern

...sind in der Lage, konstruktiv-wertschätzendes Feedback zu geben

...kennen kritische Führungssituationen und reagieren vorbeugend darauf

Welche Inhalte werden vermittelt?

- Aufgaben und Ziele zeitgemäßer Mitarbeiterführung
- Perspektiven kennen: Erwartungen des Unternehmens und der Mitarbeiter
- Vom Mitarbeiter zum Vorgesetzten: Die 100 Tage-Chance
- Wirkungsvolle Kommunikation als Ausgangspunkt guter Mitarbeiterführung
- Lob und Kritik: Wohldosiert und wirkungsscharf Rückmeldungen geben
- Situativ richtig führen: Dirigieren; Trainieren; Unterstützen; Delegieren
- Widerstände erkennen und lösungsorientiert auflösen

Wie lange dauert das Training und wann findet es statt?

Dauer: 2 Tage; Beginn am ersten Tag: 10:00 Uhr; Ende am zweiten Tag: 17:00 Uhr

Termine finden Sie in unserer Übersicht auf www.plum-partner de

Was kostet die Teilnahme an diesem Training?

Teilnahmegebühr, inkl. Übungs- und Arbeitsmaterial, pro Person:	599,00 € zzgl. 19% Mwst
Verpflegungs- und ggf. Übernachtungskosten, pro Person:	249,00 € zzgl. 19% Mwst

Wie werde ich nach dem Training begleitet?

Holen Sie sich individuelle Unterstützung, die Ihnen den Transfer in Ihre persönlichen Arbeitsabläufe sichert. Innerhalb der ersten 12 Wochen nach der Teilnahme nutzen Sie zwei 15-minütige Telefoncoachings. Diese sind für alle Teilnehmer unserer offenen Trainings kostenfrei.

Die Führungskraft als Trainer der Mitarbeiter

Von selbst entwickelt sich nur der Dschungel – Willy Brandt –

Wer sollte an diesem Training teilnehmen?

Führungs- und Führungsnachwuchskräfte aller Unternehmensbereiche

Wobei soll mich das Training unterstützen?

Als Führungskraft gehört die Weitergabe des eigenen Fachwissens zur Tagespraxis. Das Training vermittelt Wege, notwendiges Wissen so an die eigenen Mitarbeiter weiter zu leiten, dass ein nachhaltiger Transfer und dauerhafte Anwendung leicht zu erreichen ist.

Welche Ziele werden mit diesem Training verfolgt?

Die Teilnehmer...

...sind in der Lage, die Rolle des Trainers / Moderators anzunehmen

...sind in der Lage, Gruppen zielführend anzuleiten

...kennen notwendige Vorbereitungen für wirkungsvolle Mitarbeitertrainings

...kennen Methoden zur Gestaltung modularer Mitarbeitertrainings

...sind in der Lage, mit Spannungsfeldern in einer Trainingsmoderation lösungsorientiert umzugehen

Welche Inhalte werden vermittelt?

- Die Rollen einer Führungskraft: Chef; Coach; Trainer; Moderator
- Lernen lehren: Methodenvielfalt in der täglichen Zusammenarbeit
- „Sende- und Empfangskanäle“ der Mitarbeiter richtig nutzen
- Gruppen anleiten und spielerisch am Ball halten
- Kreativtechniken zur Wissensvermehrung: Brainstorming; 4-3-2; Fallstudien
- Spannungsfelder in Lerngruppen: Erkennungsmerkmale und Strategien
- Vor- und Nachbereitung von Lern- und Lehrsituationen

Wie lange dauert das Training und wann findet es statt?

Dauer: 2 Tage; Beginn am ersten Tag: 10:00 Uhr; Ende am zweiten Tag: 17:00 Uhr

Termine finden Sie in unserer Übersicht auf www.plum-partner de

Was kostet die Teilnahme an diesem Training?

Teilnahmegebühr, inkl. Übungs- und Arbeitsmaterial, pro Person:	599,00 € zzgl. 19% Mwst
Verpflegungs- und ggf. Übernachtungskosten, pro Person:	249,00 € zzgl. 19% Mwst

Wie werde ich nach dem Training begleitet?

Holen Sie sich individuelle Unterstützung, die Ihnen den Transfer in Ihre persönlichen Arbeitsabläufe sichert. Innerhalb der ersten 12 Wochen nach der Teilnahme nutzen Sie zwei 15-minütige Telefoncoachings. Diese sind für alle Teilnehmer unserer offenen Trainings kostenfrei.

Führen mit emotionaler Intelligenz

Nicht die Umstände schaffen den Menschen – der Mensch schafft die Umstände

Wer sollte an diesem Training teilnehmen?

Führungs- und Führungsnachwuchskräfte aller Unternehmensbereiche / Mitarbeiter/innen aller Unternehmensbereiche

Wobei soll mich das Training unterstützen?

Das Vermögen, eine Verbindung zwischen Denken und Fühlen zu schaffen, hält die Beziehungen zu den eigenen Mitarbeitern lebendig und schafft ein besseres Arbeitsklima. Diese „emotionale Führungsintelligenz" ist Grundlage für Ihren Führungserfolg.

Welche Ziele werden mit diesem Training verfolgt?

Die Teilnehmer...

... aktivieren ihre persönlichen Führungspotenziale

... nehmen Einfluss auf Mitarbeiterleistung ohne amts-autoritär zu sein

... sind in der Lage, Konflikte einfühlsam zu lösen

... erhöhen ihre soziale Kompetenz in der Zusammenarbeit mit den MA

... räumen, im Umgang mit anderen Personen, Vorurteile / Vorbehalte aus

Welche Inhalte werden vermittelt?

* Konstruktiver Umgang mit Unzufriedenheit und Aggression
* Positive Begegnung mit negativen Erlebnissen
* Herz-Kopf-Kommunikation
* Neue Wege durch Intuition gehen können
* Glaubwürdigkeit und Vertrauen

Wie lange dauert das Training und wann findet es statt?

Dauer: 2 Tage; Beginn am ersten Tag: 10:00 Uhr; Ende am zweiten Tag: 17:00 Uhr

Termine finden Sie in unserer Übersicht auf www.plum-partner de

Was kostet die Teilnahme an diesem Training?

Teilnahmegebühr, inkl. Übungs- und Arbeitsmaterial pro Person:	599,00 € zzgl. 19% Mwst
	249,00 € zzgl. 19% Mwst

Wie werde ich nach dem Training begleitet?

Holen Sie sich individuelle Unterstützung, die Ihnen den Transfer in Ihre persönlichen Arbeitsabläufe sichert. Innerhalb der ersten 12 Wochen nach der Teilnahme nutzen Sie zwei 15-minütige Telefoncoachings. Diese sind für alle Teilnehmer unserer offenen Trainings kostenfrei.

Führen mit Zielen

Nur durch das Ziel bekommt die Handlung eine sinnvolle Richtung

Wer sollte an diesem Training teilnehmen?

Führungs- und Führungsnachwuchskräfte aller Unternehmensbereiche

Wobei soll mich das Training unterstützen?

Mitarbeiter (und sich selbst) mit Hilfe individueller Zielvereinbarungen zu führen, ist eine der größten und gleichsam notwendigsten Herausforderungen zeitgemäßer Unternehmensführung. Erfahren Sie, was für ein Potenzial in der Führung mit Zielen liegt und bauen Sie erste Brücken für Ihren Praxistransfer.

Welche Ziele werden mit diesem Training verfolgt?

Die Teilnehmer...
...schaffen Anreize und festigen die Bindung zu ihren Mitarbeitern
...wissen, welche Wirkung das Arbeiten mit Zielen auch auf unbewusste Ressourcen hat und nutzen diese im vorhandenen Umfang
...sind in der Lage, eigene Ziele und Ziele für Mitarbeiter zu formulieren, und die Umsetzung, abhängig vom Reifegrad des Mitarbeiters, zu begleiten, und zu kontrollieren

Welche Inhalte werden vermittelt?

* Zielarten: Unternehmensbezogen und mitarbeiterbezogen
* Ziele vereinbaren, Ziele vorgeben
* Zielblockaden beim Mitarbeiter vorwegnehmen
* Kriterien guter Ziele: SMART
* Auswirkung des Mitarbeiterentwicklungsstandes auf die Zielvereinbarung
* Meilensteine und Kontrollpunkte zum richtigen Zeitpunkt setzen
* Zielsetzungsgespräche effektiv führen

Wie lange dauert das Training und wann findet es statt?

Dauer: 2 Tage; Beginn am ersten Tag: 10:00 Uhr; Ende am zweiten Tag: 17:00 Uhr

Termine finden Sie in unserer Übersicht auf www.plum-partner de

Was kostet die Teilnahme an diesem Training?

Teilnahmegebühr, inkl. Übungs- und Arbeitsmaterial, pro Person:	599,00 € zzgl. 19% Mwst
Verpflegungs- und ggf. Übernachtungskosten, pro Person:	249,00 € zzgl. 19% Mwst

Wie werde ich nach dem Training begleitet?

Holen Sie sich individuelle Unterstützung, die Ihnen den Transfer in Ihre persönlichen Arbeitsabläufe sichert. Innerhalb der ersten 12 Wochen nach der Teilnahme nutzen Sie zwei 15-minütige Telefoncoachings. Diese sind für alle Teilnehmer unserer offenen Trainings kostenfrei.

Gezielte Bewerberauswahl

Nur das, was Sie heute pflanzen, werden Sie später ernten

Wer sollte an diesem Training teilnehmen?

Führungs- und Führungsnachwuchskräfte aller Unternehmensbereiche / Mitarbeiter/innen aus dem Personalbereich

Wobei soll mich das Training unterstützen?

Sie erhalten einen Überblick über die unterschiedlichen Möglichkeiten, Bewerberinterviews durchzuführen. Denn: Die richtige Auswahl eines Mitarbeiters hat unmittelbare Auswirkungen auf Ihren Unternehmenserfolg.

Welche Ziele werden mit diesem Training verfolgt?

Die Teilnehmer...
... haben eine Übersicht der unterschiedlichen Auswahlverfahren
... sind in der Lage, Bewerberinterviews vorzubereiten und durchzuführen
... wissen, wie sie unterschiedliche Bewerbertypen voneinander unterscheiden und wie sie sich im Gespräch auf diese einstellen können
... überwinden eigene Hemmungen im Interview
... kennen Einschätzungsfehler und vermeiden diese

Welche Inhalte werden vermittelt?

* Kriterien wirkungsvoller Personalauswahl
* Vermeidung typischer Beurteilungsfehler
* Fragetechniken im Bewerberinterview
* Verhaltensbeispiele bewerten und beurteilen
* Strukturierte Bewerberinterviews führen

Wie lange dauert das Training und wann findet es statt?

Dauer: 2 Tage; Beginn am ersten Tag: 10:00 Uhr; Ende am zweiten Tag: 17:00 Uhr

Termine finden Sie in unserer Übersicht auf www.plum-partner de

Was kostet die Teilnahme an diesem Training?

Teilnahmegebühr, inkl. Übungs-und Arbeitsmaterial, pro Person:	599,00 € zzgl. 19% Mwst
Verpflegungs- und Übernachtungskosten pro Person:	249,00 € zzgl. 19% Mwst

Wie werde ich nach dem Training begleitet?

Holen Sie sich individuelle Unterstützung, die Ihnen den Transfer in Ihre persönlichen Arbeitsabläufe sichert. Innerhalb der ersten 12 Wochen nach der Teilnahme nutzen Sie zwei 15-minutige Telefoncoachings. Diese sind für alle Teilnehmer unserer offenen Trainings kostenfrei.

Konflikte souverän managen

Konflikte entstehen oft im gegenseitigen Verschweigen

Wer sollte an diesem Training teilnehmen?

Mitarbeiter aller Unternehmensbereiche, Führungs- und Führungsnachwuchskräfte aller Unternehmensbereiche

Wobei soll mich das Training unterstützen?

Ohne Konflikte gäbe es keine Veränderungen und keinen Fortschritt. Nur wenn Sie Konflikte aktiv und gezielt bearbeiten, lässt sich diese positive Folge nutzen. Wir helfen Ihnen, Konflikte voller Zuversicht in der Zusammenarbeit wahrzunehmen und einen unternehmerischen Nutzen abzuleiten.

Welche Ziele werden mit diesem Training verfolgt?

Die Teilnehmer...
...erkennen Konflikte und daraus folgende Konfliktabläufe
...sind in der Lage, Personen anzuleiten, Konflikte zu regeln
...erarbeiten umsetzbare, zukunftsorientierte Konfliktlösungen
...sind in der Lage, zukünftigen Konflikten vorzubeugen
...erkennen, warum manche Persönlichkeiten nicht miteinander "können"
...sind in der Lage, Konfliktenergie in Leistungsenergie umzulenken

Welche Inhalte werden vermittelt?

* Wahrnehmungen und Einstellungen verschiedener Persönlichkeiten
* Zustandekommen unterschiedlicher Konfliktarten / Konfliktformen
* Frühwarnsysteme: Wann kann man noch wirkungsvoll vorbeugen
* Konfliktverläufe
* Regeln wirkungsvoller Konfliktkommunikation
* Strategien zur wirkungsvollen Konfliktbewältigung
* Konfliktmoderation und Mediation

Wie lange dauert das Training und wann findet es statt?

Dauer: 2 Tage; Beginn am ersten Tag: 10:00 Uhr; Ende am zweiten Tag: 17:00 Uhr

Termine finden Sie in unserer Übersicht auf www.plum-partner de

Was kostet die Teilnahme an diesem Training?

Teilnahmegebühr, inkl. Übungs- und Arbeitsmaterial, pro Person:	599,00 € zzgl. 19% Mwst
Verpflegungs- und ggf. Übernachtungskosten, pro Person:	249,00 € zzgl. 19% Mwst

Wie werde ich nach dem Training begleitet?

Holen Sie sich individuelle Unterstützung, die Ihnen den Transfer in Ihre persönlichen Arbeitsabläufe sichert. Innerhalb der ersten 12 Wochen nach der Teilnahme nutzen Sie zwei 15-minütige Telefoncoachings. Diese sind für alle Teilnehmer unserer offenen Trainings kostenfrei.

Mitarbeitergespräche konstruktiv führen

Überzeugen Sie durch Ihre persönliche Glaubwürdigkeit

Wer sollte an diesem Training teilnehmen?

Führungs- und Führungsnachwuchskräfte aller Unternehmensbereiche

Wobei soll mich das Training unterstützen?

Sie lernen Mitarbeitergespräche, die nicht immer automatisch im "Wahrnehmungs-Einklang" mit dem Mitarbeiter verlaufen, als konstruktives Führungsmittel einzusetzen. Dies sichert Ihnen insbesondere bei der Führung notweniger Kritik- oder Beurteilungsgespräche solide Stabiliät.

Welche Ziele werden mit diesem Training verfolgt?

Die Teilnehmer sind in der Lage,...
...anspruchsvolle Gesprächsgegenstände konstruktiv zu besprechen
...Mitarbeitergespräche strukturiert zum Abschluss zu bringen
...Veränderungen im Unternehmen nutzenstiftend zu kommunizieren
...Gespräche auf der emotionalen und auf der sachlichen Ebene zu führen
...Mitarbeiter von der Notwendigkeit der Veränderungen zu überzeugen
... Widerstände lösungsorientiert umzulenken

Welche Inhalte werden vermittelt?

* Regeln eines konstruktiven Mitarbeitergesprächs
* Struktur eines Mitarbeitergesprächs: Der rote Faden
* Verbale und nonverbale Gesprächsanteile
* Mitarbeiterstile kennen und richtig mit ihnen kommunizieren
* Vor- und Nachbereitung eines Mitarbeitergesprächs
* Mitarbeiternutzen: Was hat er davon, wenn er meinem Anliegen folgt?
* Widerstände: Vorwegnehmen und auflösen = ZAKLA
* Der partnerschaftliche Verbleib mit dem Blick nach vorne

Wie lange dauert das Training und wann findet es statt?

Dauer: 2 Tage; Beginn am ersten Tag: 10:00 Uhr; Ende am zweiten Tag: 17:00 Uhr

Termine finden Sie in unserer Übersicht auf www.plum-partner de

Was kostet die Teilnahme an diesem Training?

Teilnahmegebühr, inkl. Übungs- und Arbeitsmaterial, pro Person:	599,00 € zzgl. 19% Mwst
Verpflegungs- und ggf. Übernachtungskosten, pro Person:	249,00 € zzgl. 19% Mwst

Wie werde ich nach dem Training begleitet?

Holen Sie sich individuelle Unterstützung, die Ihnen den Transfer in Ihre persönlichen Arbeitsabläufe sichert. Innerhalb der ersten 12 Wochen nach der Teilnahme nutzen Sie zwei 15-minütige Telefoncoachings. Diese sind für alle Teilnehmer unserer offenen Trainings kostenfrei.

Mitarbeiter- und Selbstmotivation

Das Leben ist das,
wozu es Ihr Denken macht

Wer sollte an diesem Training teilnehmen?

Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter / Führungs- und Führungsnachwuchskräfte aller Unternehmensbereiche

Wobei soll mich das Training unterstützen?

Selbstmotivation und Können stehen nicht in einem simplen Ursache-Wirkungs-Verhältnis, sondern bedingen sich wechselseitig. Ohne diese Ressource – die Motivation auf das Können – geben zu viele Menschen zu schnell auf. Leben Sie Ihre Begeisterung, für das was Sie tun, vor.

Welche Ziele werden mit diesem Training verfolgt?

Die Teilnehmer...

...erkennen ihre persönlichen Stärken und Schwächen

...wissen, das Begeisterungsfähigkeit eine Triebfeder ist

...aktivieren das eigene Motivationspotenzial und das der Mitarbeiter

...nehmen rechtzeitig Einfluß auf demotivierende Faktoren

...führen eine "Motivationsanalyse" des eigenen Teams durch

...steigern die (Selbst-) Motivation mit einfachsten Tricks

Welche Inhalte werden vermittelt?

- Funktion der Selbstkontrolle
- Leistungspotenziale durch Selbstverantwortung freisetzen
- Vereinbarung vs. Vorgaben: Autonomie als Motivator
- Prinzip der positiven Verstärkung
- Einfach integrierbare Belohnungsmodelle
- Selbst-und Fremdbilder als Rückmeldungsmöglichkeiten
- Erfolgreiche Überwindung von Motivationskrisen

Wie lange dauert das Training und wann findet es statt?

Dauer: 1 Tag; 10:00 Uhr - 17:00 Uhr

Termine finden Sie in unserer Übersicht auf www.plum-partner de

Was kostet die Teilnahme an diesem Training?

Teilnahmegebühr, inkl. Übungs- und Arbeitsmaterial, pro Person:	299,00 € zzgl. 19% Mwst
Tagungspauschale / Verpflegungskosten, pro Person:	70,00 € zzgl. 19% Mwst

Wie werde ich nach dem Training begleitet?

Holen Sie sich individuelle Unterstützung, die Ihnen den Transfer in Ihre persönlichen Arbeitsabläufe sichert. Innerhalb der ersten 12 Wochen nach der Teilnahme nutzen Sie zwei 15-minütige Telefoncoachings. Diese sind für alle Teilnehmer unserer offenen Trainings kostenfrei.

Mitarbeiterteams richtig führen

Together Everyone Achieves More

Wer sollte an diesem Training teilnehmen?

Führungs- und Führungsnachwuchskräfte aller Unternehmensbereiche

Wobei soll mich das Training unterstützen?

Erfahren Sie, was erfolgreiche Teams zu solchen macht und wie Sie diese führen und entwickeln können. Lernen Sie in vielen praxisrelevanten Übungen, wie Sie unterschiedliche Teams leiten und motivieren können.

Welche Ziele werden mit diesem Training verfolgt?

Die Teilnehmer...
...wissen, wie sie mit Wertschätzung auf das Team eingehen müssen
...sind in der Lage, ihr Mitarbeiterteam zusammenzuschweißen, um die Unternehmensziele konsequent zu erreichen
...wissen, welche Rollen in Teams auftreten und wie sie diese optimal für das Team nutzen
...lösen offene und verdeckte Konflikte im Team konfliktfrei und zielorientiert

Welche Inhalte werden vermittelt?

* Welches Führungsverhalten fördert welches Teamverhalten?
* Eigen- und Fremdmotivation – was bringt den Erfolg?
* Individualität vs. Teamidentität
* Emotionale Intelligenz in der Teamkommunikation
* Konstruktiver Umgang mit Konflikten im Team

Wie lange dauert das Training und wann findet es statt?

Dauer: 2 Tage; Beginn am ersten Tag: 10:00 Uhr; Ende am zweiten Tag: 17:00 Uhr

Termine finden Sie in unserer Übersicht auf www.plum-partner de

Was kostet die Teilnahme an diesem Training?

Teilnahmegebühr, inkl. Übungs- und Arbeitsmaterial, pro Person:	599,00 € zzgl. 19% Mwst
Verpflegungs- und ggf. Übernachtungskosten, pro Person:	249,00 € zzgl. 19% Mwst

Wie werde ich nach dem Training begleitet?

Holen Sie sich individuelle Unterstützung, die Ihnen den Transfer in Ihre persönlichen Arbeitsabläufe sichert. Innerhalb der ersten 12 Wochen nach der Teilnahme nutzen Sie zwei 15-minütige Telefoncoachings. Diese sind für alle Teilnehmer unserer offenen Trainings kostenfrei.

Wirkungsvolle Moderationstechnik

Führen Sie Ihre Arbeitsgruppen zu konkreten Ergebnissen anleiten

Wer sollte an diesem Training teilnehmen?

Führungskräfte aller Unternehmensbereiche / Mitarbeiter/innen aller Unternehmensbereiche / Trainer/innen

Wobei soll mich das Training unterstützen?

Das Training ist so aufgebaut, dass alle wichtigen Aspekte einer erfolgreichen Moderation zunächst kurz besprochen und dann in vielfältigen Übungen angewendet werden. Dies führt zur sicheren Moderation von Lern- und Arbeitsgruppen.

Welche Ziele werden mit diesem Training verfolgt?

Die Teilnehmer...

... erschließen kreatives Potenzial, durch Nutzung der Moderationstechnik

... sind in der Lage, Gruppen in Lern-/ Arbeitsprozessen moderiert anzuleiten

... kennen die besondere Rolle des Moderators und werden dieser gerecht

... erlangen mehr Sicherheit im Umgang mit schwierigen Teilnehmern

... bereiten eine eigene Moderationssequenz vor und üben diese

Welche Inhalte werden vermittelt?

* Unterschiedliche Moderationsformen
* Die Rolle des Moderators und „Steuermanns“
* Organisatorische Vorbereitungen; Raumgestaltung ; Hilfsmittel
* Arbeitsschritte mit der Lern- oder Arbeitsgruppe
* Umgang mit teilnehmerbedingten Störungen
* Übung bevorstehender Praxismoderationen

Wie lange dauert das Training und wann findet es statt?

Dauer: 2 Tage; Beginn am ersten Tag: 10:00 Uhr; Ende am zweiten Tag: 17:00 Uhr

Termine finden Sie in unserer Übersicht auf www.plum-partner de

Was kostet die Teilnahme an diesem Training?

Teilnahmegebühr, inkl. Übungs- und Arbeitsmaterial pro Person:	599,00 € zzgl. 19% Mwst
	249,00 € zzgl. 19% Mwst

Wie werde ich nach dem Training begleitet?

Holen Sie sich individuelle Unterstützung, die Ihnen den Transfer in Ihre persönlichen Arbeitsabläufe sichert. Innerhalb der ersten 12 Wochen nach der Teilnahme nutzen Sie zwei 15-minütige Telefoncoachings. Diese sind für alle Teilnehmer unserer offenen Trainings kostenfrei.

Probleme kreativ und dauerhaft lösen

Probleme kann man nie auf derselben Ebene lösen, auf der sie entstanden sind. – A. Einstein -

Wer sollte an diesem Training teilnehmen?

Führungs- und Führungsnachwuchskräfte aller Unternehmensbereiche; Mitarbeiter/innen aller Unternehmensbereiche

Wobei soll mich das Training unterstützen?

Emotionalität und Unschlüssigkeit schüren die Gefahr, dass Probleme noch schlimmer werden als sie sind. Das Erkennen und die Bewältigung von Problemen gehört zu den wichtigsten Fähigkeiten einer Führungskraft. Nutzen Sie die Chance, die sich für Sie mit diesem Training verbindet.

Welche Ziele werden mit diesem Training verfolgt?

Die Teilnehmer sind in der Lage...

...unterschiedliche Entscheidungsstile zielfokussiert zu aktivieren

...Probleme zu beschreiben und zu identifizieren

...Kreativitätsblockaden, bei sich und im Team, zu umgehen

...kreative Entscheidungen zu entwickeln

...Entscheidungen und deren Umsetzung zu beschleunigen

Welche Inhalte werden vermittelt?

* Wie wir entscheiden: Unterschiedliche Entscheidungsstile
* Der Entscheidungsprozess: Schritt für Schritt zur Veränderung
* Kreative Methoden der Entscheidungsfindung
* Risiken in Entscheidungsphasen erkennen und zielführend abwägen
* Strategische Fehler im Entscheidungsprozess vermeiden
* Getroffene Entscheidungen richtig weitergeben

Wie lange dauert das Training und wann findet es statt?

Dauer: 2 Tage; Beginn am ersten Tag: 10:00 Uhr; Ende am zweiten Tag: 17:00 Uhr

Termine finden Sie in unserer Übersicht auf www.plum-partner de

Was kostet die Teilnahme an diesem Training?

Teilnahmegebühr, inkl. Übungs- und Arbeitsmaterial, pro Person:	599,00 € zzgl. 19% Mwst
Verpflegungs- und ggf. Übernachtungskosten, pro Person:	249,00 € zzgl. 19% Mwst

Wie werde ich nach dem Training begleitet?

Holen Sie sich individuelle Unterstützung, die Ihnen den Transfer in Ihre persönlichen Arbeitsabläufe sichert. Innerhalb der ersten 12 Wochen nach der Teilnahme nutzen Sie zwei 15-minütige Telefoncoachings. Diese sind für alle Teilnehmer unserer offenen Trainings kostenfrei.

Von der Führungskraft zur Führungspersönlichkeit

Erhöhen Sie die Effizienz Ihrer Führungstätigkeit nachhaltig

Wer sollte an diesem Training teilnehmen?

Führungs- und Führungsnachwuchskräfte aller Unternehmensbereiche

Wobei soll mich das Training unterstützen?

Entwickeln Sie sich von einer „normalen" Führungskraft zu einer Führungspersönlichkeit. Erhöhen Sie die Effizienz Ihrer Führungstätigkeit und erreichen Sie die eigenen Ziele souveräner – gemeinsam mit Ihren Mitarbeitern.

Welche Ziele werden mit diesem Training verfolgt?

Die Teilnehmer...

... reflektieren den eigenen Führungsstil / ermitteln Verbesserungspotenzial

... sind in der Lage, die Eigenmotivation der Mitarbeiter zu fördern

... erkennen Vertrauen als „Vorleistung" durch die Führungskraft

... sind in der Lage, schwierige Führungssituationen frühzeitig zu erkennen

... erkennen die Bedeutung, als Führungskraft „präsent „ zu sein.

Welche Inhalte werden vermittelt?

* Mitarbeiter mit Selbstverantwortung ausstatten
* Arbeiten mit Zielen und Vertrauen
* Konfliktbewältigung unter „Partnern"
* Mitarbeiterentwicklungsgrade und unterschiedliche Führungsansprüche
* „Freude" und „Präsenz" als wahrhafte Antriebsmomente in der Führungspraxis

Wie lange dauert das Training und wann findet es statt?

Dauer: 2 Tage; Beginn am ersten Tag: 10:00 Uhr; Ende am zweiten Tag: 17:00 Uhr

Termine finden Sie in unserer Übersicht auf www.plum-partner de

Was kostet die Teilnahme an diesem Training?

Teilnahmegebühr, inkl. Übungs-und Arbeitsmaterial, pro Person:	599,00 € zzgl. 19% Mwst
Verpflegungs- und ggf. Übernachtungskosten, pro Person:	249,00 € zzgl. 19% Mwst

Wie werde ich nach dem Training begleitet?

Holen Sie sich individuelle Unterstützung, die Ihnen den Transfer in Ihre persönlichen Arbeitsabläufe sichert. Innerhalb der ersten 12 Wochen nach der Teilnahme nutzen Sie zwei 15-minütige Telefoncoachings. Diese sind für alle Teilnehmer unserer offenen Trainings kostenfrei.

Wertschöpfung durch Führung

Ihre Mitarbeiter sind das wahre Alleinstellungsmerkmal des Unternehmens

Wer sollte an diesem Training teilnehmen?

Führungskräfte aller Unternehmensbereiche

Wobei soll mich das Training unterstützen?

Dieses Training zeigt auf, wie durch "Wert-Schätzung" der Mitarbeiter "Wert-Schöpfung" für das Unternehmen entstehen kann. Die Teilnehmer erleben die Auswirkungen positiver Beziehungen zwischen Führungskraft und Mitarbeiter.

Welche Ziele werden mit diesem Training verfolgt?

Die Teilnehmer...
...erkennen den Zusammenhang zwischen Leistung und Führung
...beherrschen motivierende Führungsinstrumente
...wissen, welche Anforderungen an eine Führungskraft gestellt werden
...setzen Anerkennung, Lob und Kritik wirkungsvoll ein
...entwickeln individuelle Aktionspläne für den praktischen Umgang mit den eigenen Mitarbeitern

Welche Inhalte werden vermittelt?

* „Zeitgemäße Führung" – was macht den Unterschied?
* Die Macht positiver Beziehungen im Berufs- und Privatleben
* Präsenz als Hauptverantwortung der Führungskraft
* Freude schenken – Freude teilen – Freude geben
* Negative Energien in positive Aktivitäten umleiten
* Eigene Reaktionsmuster erkennen und durchbrechen
* Gestaltung persönlicher Aktionspläne

Wie lange dauert das Training und wann findet es statt?

Dauer: 2 Tage; Beginn am ersten Tag: 10:00 Uhr; Ende am zweiten Tag: 17:00 Uhr

Termine finden Sie in unserer Übersicht auf www.plum-partner de

Was kostet die Teilnahme an diesem Training?

Teilnahmegebühr, inkl. Übungs- und Arbeitsmaterial, pro Person:	599,00 € zzgl. 19% Mwst
Verpflegungs- und ggf. Übernachtungskosten, pro Person:	249,00 € zzgl. 19% Mwst

Wie werde ich nach dem Training begleitet?

Holen Sie sich individuelle Unterstützung, die Ihnen den Transfer in Ihre persönlichen Arbeitsabläufe sichert. Innerhalb der ersten 12 Wochen nach der Teilnahme nutzen Sie zwei 15-minütige Telefoncoachings. Diese sind für alle Teilnehmer unserer offenen Trainings kostenfrei.

Das nächste Jahr – mein bestes Jahr!

Nur wenn Sie Ihre Ziele kennen, können Sie Ihren Handlungen eine sinnvolle Richtung geben

Wer sollte an diesem Training teilnehmen?

Mitarbeiter/innen aller Unternehmensbereiche, die ihre persönliche Entwicklung nicht dem Zufall überlassen wollen.

Wobei soll mich das Training unterstützen?

Dieses Training wird all denen helfen, die sich mit der Frage nach den Zielen für das kommende Jahr auseinandersetzen. Es bietet Zeit und Raum für die notwendige Besinnung auf die zentralen Fragen und wirkt unterstützend bei der Such nach den richtigen Antworten.

Welche Ziele werden mit diesem Training verfolgt?

Die Teilnehmer...

...wissen, dass derjenige, der nicht vor-denkt, nach-rennt

...sind in der Lage, ihre persönlichen Ziele zu formulieren und zu ankern

...haben einen individuellen "Zielerreichungsplan" erarbeitet

...erhalten eine individuelle Begleitung, die über diesen Tag hinausgeht

...sind in der Lage, nötigenfalls, die eigenen Ziele zu korrigieren

Welche Inhalte werden vermittelt?

* Der Erfolg zielgerechten Handelns
* Innere Ressourcen erkennen und mobilisieren
* Individuelle Begleitung / Coaching bei der Zielfindung
* Mentale Ruhezonen nutzen
* Ziele wirkungsvoll formulieren und verinnerlichen
* Möglichkeiten den Weg zum Ziel effizient zu gestalten

Wie lange dauert das Training und wann findet es statt?

Dauer: 1 Tag; 10:00 Uhr - 17:00 Uhr

Termine finden Sie in unserer Übersicht auf www.plum-partner de

Was kostet die Teilnahme an diesem Training?

Teilnahmegebühr, inkl. Übungs- und Arbeitsmaterial, pro Person:	299,00 € zzgl. 19% Mwst
Verpflegungs- und ggf. Übernachtungskosten, pro Person:	70,00 € zzgl. 19% Mwst

Wie werde ich nach dem Training begleitet?

Holen Sie sich individuelle Unterstützung, die Ihnen den Transfer in Ihre persönlichen Arbeitsabläufe sichert. Innerhalb der ersten 12 Wochen nach der Teilnahme nutzen Sie zwei 15-minütige Telefoncoachings. Diese sind für alle Teilnehmer unserer offenen Trainings kostenfrei.

Effektives Zeit- und Selbstmanagement

Verlieren Sie nicht die meiste Zeit damit, dass Sie Zeit gewinnen wollen

Wer sollte an diesem Training teilnehmen?

Mitarbeiter aller Unternehmensbereiche, Führungs- und Führungsnachwuchskräfte aller Unternehmensbereiche

Wobei soll mich das Training unterstützen?

Neue Aufgaben erweitern ständig das Arbeitsfeld. Um diesen Herausforderungen gewachsen zu sein, braucht es ein konsequentes Zeit- und Selbstmanagement. Das Training zeigt wirksame Wege auf, die Ressource Zeit zielführend zu nutzen.

Welche Ziele werden mit diesem Training verfolgt?

Die Teilnehmer ...
...erkennen, was für sie wirklich wichtig ist, und was sie weiterbringt
...kennen ihre persönlichen Stärken und Schwächen im Umgang mit der Zeit
...sind in der Lage, Veränderungsprozesse zu gestalten
...erkennen und vermeiden ineffiziente Arbeitsweisen
...nutzen Werkzeuge zur Zeitplanung und Prioritätenfindung
...wissen, wie sie ihrer persönlichen "Aufschieberitis" gegensteuern

Welche Inhalte werden vermittelt?

* Zeitmanagement = Lebensmanagement = Balance
* Entwicklung beruflicher und privater "Weg-Ziel-Modelle"
* Strategien zur Bewältigung des Aufschiebens
* Sperrzeiten, "Stille Stunden"; Störquellenanalyse, ABC-Analyse; Prioritäten
* Stress: Woher kommt er? Was kann ich gegen Stress unternehmen?
* Ordnungssysteme: Einfach aber wirkungsvoll
* Das Prinzip Schriftlichkeit: Wirkungsweise auf unterbewusste Ressourcen

Wie lange dauert das Training und wann findet es statt?

Dauer: 2 Tage; Beginn am ersten Tag: 10:00 Uhr; Ende am zweiten Tag: 17:00 Uhr

Termine finden Sie in unserer Übersicht auf www.plum-partner de

Was kostet die Teilnahme an diesem Training?

Teilnahmegebühr, inkl. Übungs- und Arbeitsmaterial, pro Person:	599,00 € zzgl. 19% Mwst
Verpflegungs- und ggf. Übernachtungskosten, pro Person:	249,00 € zzgl. 19% Mwst

Wie werde ich nach dem Training begleitet?

Holen Sie sich individuelle Unterstützung, die Ihnen den Transfer in Ihre persönlichen Arbeitsabläufe sichert. Innerhalb der ersten 12 Wochen nach der Teilnahme nutzen Sie zwei 15-minütige Telefoncoachings. Diese sind für alle Teilnehmer unserer offenen Trainings kostenfrei.

Erfolgreiche Selbstpräsentation

Das, was Sie denken und fühlen strahlen Sie aus.
Das was Sie ausstrahlen, ziehen Sie an.

Wer sollte an diesem Training teilnehmen?

Mitarbeiter/innen aller Unternehmensbereiche, die ihre Wirkung nicht dem Zufall überlassen wollen.

Wobei soll mich das Training unterstützen?

Überzeugende Selbstpräsentationen zählen heute, mehr denn je, zu der Gruppe beruflicher und privater Erfolgsfaktoren. Echt und glaubhaft argumentieren können Sie nur, wenn Sie im Einklang mit sich selbst sind. Bereiten Sie Ihren „Auftritt" vor.

Welche Ziele werden mit diesem Training verfolgt?

Die Teilnehmer...

... erkennen die Notwendigkeit der „richtigen" inneren Einstellung

... erlernen den deckungsgleichen Einsatz von Sprache und Körpersprache

... erkennen ihre eigenen „Erfolgshemmer" und lernen diese zu vermieden

... sind in der Lage, eigenes Verhalten und die damit verbundene Wirkung wahrzunehmen und, bei Bedarf, zu verändern

Welche Inhalte werden vermittelt?

* Wahrnehmung eigener, innerer Zustände
* Zugang zu eigenen Ressourcen und Kreativität
* Reflektion durch Feedback zum eigenen Verhalten
* Persönlichkeitsmerkmale anerkennen und integrieren
* Faktoren eines intakten Selbstwertgefühls
* „Gelungene" Auftritte proben und Wirkung erzeugen

Wie lange dauert das Training und wann findet es statt?

Dauer: 2 Tage; Beginn am ersten Tag: 10:00 Uhr; Ende am zweiten Tag: 17:00 Uhr

Termine finden Sie in unserer Übersicht auf www.plum-partner de

Was kostet die Teilnahme an diesem Training?

Teilnahmegebühr, inkl. Übungs- und Arbeitsmaterial pro Person:	599,00 € zzgl. 19% Mwst
Verpflegungs- und ggf. Übernachtungskosten pro Person:	249,00 € zzgl. 19% Mwst

Wie werde ich nach dem Training begleitet?

Holen Sie sich individuelle Unterstützung, die Ihnen den Transfer in Ihre persönlichen Arbeitsabläufe sichert. Innerhalb der ersten 12 Wochen nach der Teilnahme nutzen Sie zwei 15-minütige Telefoncoachings. Diese sind für alle Teilnehmer unserer offenen Trainings kostenfrei.

Gedächtnis- und Konzentrationstraining

Entwickeln Sie sich vom
Gehirnbesitzer zum Gehirnbenutzer

Wer sollte an diesem Training teilnehmen?

Alle Menschen, die auf der Suche nach dem „passenden“ Weg sind, Informationen und Lernmaterial aufzunehmen und zu verarbeiten.

Wobei soll mich das Training unterstützen?

Der Grundannahme Vera Birkenbihl's, dass es kein schlechtes, sondern nur ein schlecht genutztes Gedächtnis gibt, folgend, weist Ihnen das Training den Weg Ihre täglichen Denk- und Lernprozesse optimal auszurichten. Lernen Sie neu zu lernen.

Welche Ziele werden mit diesem Training verfolgt?

Die Teilnehmer...
... lernen die grundlegenden Lernmechanismen des Gehirns kennen
... überprüfen ihre eigene „Denk/Lern“-Situation anhand vieler Beispiele
... erarbeiten einen individuellen Plan, die eigene Gedächtnis-und Lernleistung zu optimieren
... erkennen, welche Auswirkung Stress auf das eigene Lern-und Denkverhalten hat und entwickeln „Anti-Stress-Strategien“

Welche Inhalte werden vermittelt?

* Negative Lern- und Denkmuster auflösen
* Erkennen und Nutzen der eigenen Lern- und Denkstrategie
* Persönliche Wahrnehmungsebenen
* Zustandsmanagement beim Lernen/Denken
* Erstellen eines individuellen Lern-/Denkplans

Wie lange dauert das Training und wann findet es statt?

Dauer: 1 Tag; 10:00 Uhr - 17:00 Uhr

Termine finden Sie in unserer Übersicht auf www.plum-partner de

Was kostet die Teilnahme an diesem Training?

Teilnahmegebühr, inkl. Übungs- und Arbeitsmaterial pro Person:	299,00 € zzgl. 19% Mwst
	70,00 € zzgl. 19% Mwst

Wie werde ich nach dem Training begleitet?

Holen Sie sich individuelle Unterstützung, die Ihnen den Transfer in Ihre persönlichen Arbeitsabläufe sichert. Innerhalb der ersten 12 Wochen nach der Teilnahme nutzen Sie zwei 15-minütige Telefoncoachings. Diese sind für alle Teilnehmer unserer offenen Trainings kostenfrei.

Gelassener Umgang mit Sress

Gesundheit ist nicht alles
aber ohne Gesundheit ist alles nichts

Wer sollte an diesem Training teilnehmen?

Miitarbeiter/innen aller Unternehmensbereiche

Wobei soll mich das Training unterstützen?

Ständiger Zeitdruck, scheinbar gleichrangige Prioritäten und das Gefühl, nicht zu wissen, wohin der Weg führt, führt zu immer gleichen Resultaten: Stress! Nutzen auch Sie die Balance zwischen Leistung und Freizeit um dem „Burnout“ zu entgehen.

Welche Ziele werden mit diesem Training verfolgt?

Die Teilnehmer...
... schützen sich vor Überforderung und lernen Hektik besser zu bewältigen
... fördern ihre Leistungsfähigkeit
... haben einen Überblick über ihre individuellen Stressfaktoren
... sind in der Lage, nach anstrengenden Arbeitstagen den Kopf für Freizeit und Familie frei zu machen

Welche Inhalte werden vermittelt?

* „NEIN-Sagen“ zum richtigen Zeitpunkt
* Techniken zur „Sofort-Ent-Stressung“
* Innere Energiequellen und Ressourcen aktivieren
* Dynamische Stressbewältigung und Balance durch „richtiges“ Denken
* Umgang mit externen Stör- und Stressfaktoren
* Erstellung eines persönlichen „Anti-Stress-Programms“

Wie lange dauert das Training und wann findet es statt?

Dauer: 1 Tag; 10:00 Uhr - 17:00 Uhr

Termine finden Sie in unserer Übersicht auf www.plum-partner de

Was kostet die Teilnahme an diesem Training?

Teilnahmegebühr, inkl. Übungs- und Arbeitsmaterial pro Person:	299,00 € zzgl. 19% Mwst
	70,00 € zzgl. 19% Mwst

Wie werde ich nach dem Training begleitet?

Holen Sie sich individuelle Unterstützung, die Ihnen den Transfer in Ihre persönlichen Arbeitsabläufe sichert. Innerhalb der ersten 12 Wochen nach der Teilnahme nutzen Sie zwei 15-minütige Telefoncoachings. Diese sind für alle Teilnehmer unserer offenen Trainings kostenfrei.

Gesund, zufrieden und leistungsfähig

Einfach mehr vom Leben – einfach mehr für's Leben

Wer sollte an diesem Training teilnehmen?

Mitarbeiter/innen aller Unternehmensbereiche

Wobei soll mich das Training unterstützen?

Stimmige Bilanzen zwischen Input und Output, zwischen Anspannung und Entspannung, zwischen Gefühl und Verstand, sind Indikatoren für einen klugen Umgang mit den eigenen Lebensenergien. Nehmen Sie sich diese Zeit für sich.

Welche Ziele werden mit diesem Training verfolgt?

Die Teilnehmer...

... erkennen die wechselseitige Einflussnahme von Gesundheit und Leistung

... betreiben eine Analyse ihrer persönlichen Energiebilanz und formulieren ggf. Maßnahmen zur Veränderung

... erleben unterschiedliche Möglichkeiten der An- und Entspannung und deren Auswirkung auf Gesundheit, Zufriedenheit und Leistungsfähigkeit

Welche Inhalte werden vermittelt?

* Die Ressource ICH als bio-mentales Sozialsystem
* Fitnesstraining – Ruhig in Bewegung bleiben
* Dr. Essen; Dr. Ruhe; Dr. Fröhlich (nach Jonathan Swift)
* Entspannung und Vitalität
* Ernährung und Leistungsbereitschaft
* Positive Denkstrukturen verankern

Wie lange dauert das Training und wann findet es statt?

Dauer: 1 Tag; 10:00 Uhr - 17:00 Uhr

Termine finden Sie in unserer Übersicht auf www.plum-partner de

Was kostet die Teilnahme an diesem Training?

Teilnahmegebühr, inkl. Übungs- und Arbeitsmaterial pro Person:	299,00 € zzgl. 19% Mwst
	70,00 € zzgl. 19% Mwst

Wie werde ich nach dem Training begleitet?

Holen Sie sich individuelle Unterstützung, die Ihnen den Transfer in Ihre persönlichen Arbeitsabläufe sichert. Innerhalb der ersten 12 Wochen nach der Teilnahme nutzen Sie zwei 15-minütige Telefoncoachings. Diese sind für alle Teilnehmer unserer offenen Trainings kostenfrei.

Kreativitätstechniken

Kreativität ist ein Kind der Freiheit

Wer sollte an diesem Training teilnehmen?

Vertriebliche Führungskräfte und Mitarbeiter/innen die ihre berufliche Entwicklung aktiv vorantreiben wollen, um mehr Verkaufserfolge zu erzielen.

Wobei soll mich das Training unterstützen?

Veränderungen in der Arbeitswelt und die Zunahme von Teamarbeit haben zur Folge, dass immer mehr Menschen an der Lösung komplexer Sachverhalte zusammenarbeiten. Seien Sie mit den angebotenen Kreativitätstechniken ganz vorne dabei.

Welche Ziele werden mit diesem Training verfolgt?

Die Teilnehmer...

... sind in der Lage, schneller neue Ideen zu finden

... sind in der Lage, mit effizienten Techniken Lösungen zu entwickeln

... wissen, wie sie, im Problemlösungsfall, systematisch Fakten sammeln

... optimieren ihr persönliches Innovations- und Kreativitätspotenzial

Welche Inhalte werden vermittelt?

* Was ist Kreativität?
* Funktions- und Denkweisen unseres Gehirns
* DIANA-Formel (Definieren- Ideen finden –Aussortieren -Neu definieren- Anwenden)
* Brainstorming; Mind-Mapping; Semantische Intuition; Umkehrtechnik
* Kreatives Arbeiten in der Gruppe

Wie lange dauert das Training und wann findet es statt?

Dauer: 2 Tage; Beginn am ersten Tag: 10:00 Uhr; Ende am zweiten Tag: 17:00 Uhr

Termine finden Sie in unserer Übersicht auf www.plum-partner de

Was kostet die Teilnahme an diesem Training?

Teilnahmegebühr, inkl. Übungs- und Arbeitsmaterial, pro Person:	599,00 € zzgl. 19% Mwst
Verpflegungs- und ggf. Übernachtungskosten, pro Person:	249,00 € zzgl. 19% Mwst

Wie werde ich nach dem Training begleitet?

Holen Sie sich individuelle Unterstützung, die Ihnen den Transfer in Ihre persönlichen Arbeitsabläufe sichert. Innerhalb der ersten 12 Wochen nach der Teilnahme nutzen Sie zwei 15-minütige Telefoncoachings. Diese sind für alle Teilnehmer unserer offenen Trainings kostenfrei.

Mein Beitrag zum erfolgreichen Team

Übernehmen Sie Verantwortung - je größer die Ausreden, desto geringer Ihr Selbstvertrauen

Wer sollte an diesem Training teilnehmen?

Führungskräfte aller Unternehmensbereiche / Mitarbeiter/innen aller Unternehmensbereiche

Wobei soll mich das Training unterstützen?

Wie funktionieren erfolgreiche Teams? Welchen Beitrag kann ich leisten? Die Kenntnis von Teamdynamik, Funktionsweisen innerhalb des Teams, Rollenverteilungen und grundlegenden Team-Gesetzmäßigkeiten bringen Ihnen Antworten.

Welche Ziele werden mit diesem Training verfolgt?

Die Teilnehmer...
... erkennen die Multiplikationskraft erfolgreicher Teams am Arbeitsplatz
... wissen, wie funktionsfähige Teams arbeiten
... sind in der Lage, den eigenen Beitrag, den sie zum Teamerfolg leisten können, zu benennen und ggf. Maßnahmen hierzu einzuleiten
... erleben sich, aus Sicht der Teamleitung, in der Rolle des Teammitgliedes
... sind in der Lage, Verantwortung für die Teamleistung zu übernehmen

Welche Inhalte werden vermittelt?

* Team – Mythos oder Wirklichkeit?
* Dynamische Prozesse in Gruppen
* Teamregeln als Erfolgsgrundlage
* Unterschiedliche „Typen" in jedem Team – und wer bin ich?
* Krisen als Chance für das Team
* Offene und verdeckte Rollenverteilung

Wie lange dauert das Training und wann findet es statt?

Dauer: 2 Tage; Beginn am ersten Tag: 10:00 Uhr; Ende am zweiten Tag: 17:00 Uhr

Termine finden Sie in unserer Übersicht auf www.plum-partner de

Was kostet die Teilnahme an diesem Training?

Teilnahmegebühr, inkl. Übungs-und Arbeitsmaterial, pro Person:	599,00 € zzgl. 19% Mwst
Verpflegungs- und Übernachtungskosten pro Person:	249,00 € zzgl. 19% Mwst

Wie werde ich nach dem Training begleitet?

Holen Sie sich individuelle Unterstützung, die Ihnen den Transfer in Ihre persönlichen Arbeitsabläufe sichert. Innerhalb der ersten 12 Wochen nach der Teilnahme nutzen Sie zwei 15-minütige Telefoncoachings. Diese sind für alle Teilnehmer unserer offenen Trainings kostenfrei.

Professionelle Präsentationstechniken

Hinterlassen Sie Eindruck durch Ausstrahlung und Charisma

Wer sollte an diesem Training teilnehmen?

Mitarbeiter/innen aller Unternehmensbereiche, die vor Gruppen präsentieren dürfen

Wobei soll mich das Training unterstützen?

Eine wichtige Schlüsselqualifikation – nicht nur für Führungskräfte ist, persönlich und inhaltlich bei Präsentationen und Gruppenmoderationen zu überzeugen. Dieses Training hilft Ihnen, durch Bündelung Ihrer Fähigkeiten aus der Masse herauszutreten.

Welche Ziele werden mit diesem Training verfolgt?

Die Teilnehmer...
...kennen unterschiedliche Gliederungsstrukturen einer Präsentation
...wissen, wann Sie präsentieren und wann sie moderieren sollten
...erkennen und nutzen ihr persönliches Wirkungsprofil
...kennen die gruppendynamischen Prozesse, und können diese steuern
...dokumentieren Präsentations- und Moderationsergebnisse

Welche Inhalte werden vermittelt?

* Aufbau von Selbstsicherheit und Selbstannahme
* Lampenfieber überwinden und souverän und sicher wirken
* Einsatz von Sprache und Körpersprache
* Fragetechnik in Präsentation und Moderation
* Welche Medien in welcher Situation?
* Feedback und aktives Zuhören

Wie lange dauert das Training und wann findet es statt?

Dauer: 2 Tage; Beginn am ersten Tag: 10:00 Uhr; Ende am zweiten Tag: 17:00 Uhr

Termine finden Sie in unserer Übersicht auf www.plum-partner de

Was kostet die Teilnahme an diesem Training?

Teilnahmegebühr, inkl. Übungs- und Arbeitsmaterial, pro Person:	599,00 € zzgl. 19% Mwst
Verpflegungs- und ggf. Übernachtungskosten, pro Person:	249,00 € zzgl. 19% Mwst

Wie werde ich nach dem Training begleitet?

Holen Sie sich individuelle Unterstützung, die Ihnen den Transfer in Ihre persönlichen Arbeitsabläufe sichert. Innerhalb der ersten 12 Wochen nach der Teilnahme nutzen Sie zwei 15-minütige Telefoncoachings. Diese sind für alle Teilnehmer unserer offenen Trainings kostenfrei.

Rhetorik: Intelligent und kompetent

Begeistern Sie Ihre Zuhörer wirkungsvoll und mitreißend

Wer sollte an diesem Training teilnehmen?

Mitarbeiter/innen aller Unternehmensbereiche, die vor kleinen oder großen Gruppen sprechen dürfen

Wobei soll mich das Training unterstützen?

Dieses Training zeigt Ihnen Wege auf, Ihren persönlichen Redestil zu entwickeln und eine Sprache zu nutzen, die andere Personen wirksam überzeugt. Dies alles kann entscheidend für Ihren persönlichen Erfolg sein.

Welche Ziele werden mit diesem Training verfolgt?

Die Teilnehmer...

...treten selbstsicher vor Zuhörern auf

...strahlen in Gesprächen und Redesituationen Ruhe und Gelassenheit aus

...strahlen Überzeugung aus

...meistern Einwände / Zurufe souverän

.. landen rhetorische Treffer

Welche Inhalte werden vermittelt?

* Abbau von Hemmungen im Gespräch und vor einer Gruppe
* Spontaneität mit Worten und Gestik
* Sprache und Körpersprache im Einklang - Stimmdynamik richtig einsetzen
* Der wichtige erste und der nachhaltig letzte Eindruck
* Blackouts – Tipps für brenzlige Situationen
* Verschiedene Redegliederungsschemata
* Umgang mit schwierigen Zuhörern

Wie lange dauert das Training und wann findet es statt?

Dauer: 2 Tage; Beginn am ersten Tag: 10:00 Uhr; Ende am zweiten Tag: 17:00 Uhr

Termine finden Sie in unserer Übersicht auf www.plum-partner de

Was kostet die Teilnahme an diesem Training?

Teilnahmegebühr, inkl. Übungs- und Arbeitsmaterial, pro Person:	599,00 € zzgl. 19% Mwst
Verpflegungs- und ggf. Übernachtungskosten, pro Person:	249,00 € zzgl. 19% Mwst

Wie werde ich nach dem Training begleitet?

Holen Sie sich individuelle Unterstützung, die Ihnen den Transfer in Ihre persönlichen Arbeitsabläufe sichert. Innerhalb der ersten 12 Wochen nach der Teilnahme nutzen Sie zwei 15-minütige Telefoncoachings. Diese sind für alle Teilnehmer unserer offenen Trainings kostenfrei.

Rabatte / Konditionen

Frühbucherrabatt:
Auf jede Anmeldung, die bis zu 12 Wochen vor dem geplanten Trainingstermin bei uns eingeht, gewähren wir Ihnen 10% Frühbucherrabatt.

Treuerabatt:
Nehmen Sie, vom Zeitpunkt der ersten Anmeldung, innerhalb von 12 Monaten an mehreren offene Trainings teil, erhalten Sie ab der zweiten Teilnahme 10% Ermäßigung auf die Teilnahmegebühr.

Mengenrabatt:
Werden mehrere Personen aus einem Unternehmen innerhalb von 12 Monaten (vom Zeitpunkt der ersten Anmeldung) angemeldet, können Sie folgende Rabattstaffelungen, auf die Teilnahmegebühr, nutzen:

3.- 5 Teilnehmer	= 10 % Rabatt;	6.- 10 Teilnehmer	= 15 % Rabatt;
11.- 20 Teilnehmer	= 25 % Rabatt;	ab 21. Teilnehmer	= 30% Rabatt

Stornoregelung
Eine Stornierung bis zu 30 Tage vor Trainingsbeginn ist kostenfrei. Später eingehende Stornos werden mit 75% Bearbeitungsgebühr berechnet. Bei Abmeldungen später als 6 Tage vor Trainingsbeginn wird die vollständige Teilnahmegebühr berechnet. Ein Ersatzteilnehmer ist selbstverständlich willkommen.

Vertrauensgarantie
Sollte Ihnen ein Training, wider Erwarten, nicht zusagen, können Sie es innerhalb des ersten Tages verlassen und erhalten die vollständige Teilnahmegebühr erstattet.

(FAX)-Anmeldung

Plum & Partner, Jörg Plum, Auf der Halde 22, 51429 Bergisch Gladbach
+49 (0)2204/9195-70; +49 (0)2204/9195-80 (**Fax**)
info@plum-partner.de www.plum-partner.de

Training: .....

Termin: .....

Als Teilnehmer/in melden wir an:

	Name	Vorname	Tätigkeit/Position
1.	.....	.....	.....
2.	.....	.....	.....
3.	.....	.....	.....
4.	.....	.....	.....

Wir bitten um Zimmerreservierung: (Zutreffendes bitte ankreuzen) Einzel- ☐ oder Doppelzimmer ☐ Anreisetag .....

Rechnung bitte an: .....

.....

Eine Stornierung bis zu 30 Tage vor Trainingsbeginn ist kostenfrei. Später eingehende Stornos werden mit 75% Bearbeitungsgebühr berechnet. Bei Abmeldungen später als 6 Tage vor Trainingsbeginn wird die vollständige Teilnahmegebühr berechnet. Ein Ersatzteilnehmer ist willkommen.

.....
Ort / Datum

.....
Stempel / Unterschrift