



## ANGEBOTE FÜR FIRMEN



Birgit Schäfer  
Coaching & Training

A professional portrait of Birgit Schäfer, a woman with shoulder-length brown hair, smiling and sitting on a white sofa. She is wearing a purple long-sleeved top tied at the waist and a red and black patterned skirt. She has a watch on her left wrist and a ring on her right hand. The background is plain white.




BIRGIT SCHÄFER

*“Kommunikation ist  
mehr Persönlichkeit als Methode,  
mehr persönliche Einstellung als Technik,  
mehr Atmosphäre als Strategie”*

Wir sehen unsere Aufgabe Menschen, Teams und Unternehmen auf neuen, zielorientierten Wegen der Entwicklung zu begleiten. Meine langjährige Erfahrung in der Arbeit mit Menschen, im Vertrieb, in Führungspositionen eines internationalen Unternehmens und in der täglichen Arbeit als Coach und Trainer zeigen mir, dass viele Anliegen auf ein Hauptthema zurückzuführen sind: Kommunikation.

***Kommunikation ist weit mehr als die Übermittlung von Informationen und Fakten. Die Kommunikation ist eine der Grundvoraussetzungen zwischenmenschlicher Beziehungen und Zusammenarbeit. Somit ist sie wichtig für das optimale Gelingen von Beziehungen, den Erfolg eines Teams und Unternehmens.***



-  Wir sind Partner für persönliches und unternehmerisches Wachstum.
-  Wir begleiten unsere Klienten dabei, eine optimale Unternehmenskommunikation aufzubauen und zu leben, Ziele zu realisieren, Teamgeist zu entzünden, das persönliche Potential voll zu entwickeln und im beruflichen wie im privaten Umfeld zielgerichtet, authentisch und angemessen zu kommunizieren, sowie Konflikte zu lösen.
-  Außerdem wollen wir dazu beitragen, Ihre Gesundheit und Lebensenergie zu fördern und Ihre mentalen Grenzen zu erweitern.

### **Unser Angebot:**

	Seite
Kommunikationsberatung	04
Angebote für Teams	05 - 06
Angebote für Führungskräfte	07 - 10
Konfliktmanagement	11
Angebote für Service/Verkauf/Vertrieb	12 - 17
Kreativitätsschulung	18
Messe-Schulung	19
Akquisition/Neukundengewinnung	20
persolog®	21
persolog® Persönlichkeits-& Verhaltensprofil	22
persolog® Gesprächsdynamik Profil	23
persolog® Stress Profil	24
Inhouse-Seminare	25

...NEUE WEGE GEHEN...



## Zufriedene und leistungsstarke

### Mitarbeiter & begeisterte Kunden durch "Ihre" Kommunikation

Im Management liegt die Sicht- und Handlungsweise oft stark auf den übergeordneten Zielen und beeinflusst die Art der Kommunikation in hohem Maße. Dabei ist es der Gesprächspartner, der Kunde, der Mitarbeiter - der erreicht werden soll, oder das ganze Team.

**Gerade in Zeiten der Informationsflut kommt der gezielten und menschenorientierten Kommunikation eine besondere Bedeutung zu.** Unternehmen unterscheiden sich von Produkt und Leistung für die Kunden nur gering. Konsumenten interessieren sich immer weniger für Informationen, da sie mit Informationen gedanklich überlastet sind und die Unternehmen und ihre Produkte für austauschbar halten. Der Aufbau und die Entwicklung einer Gefühlswelt, die den Bezugsgruppen angemessen ist, stellt sich zunehmend als einziges Entscheidungskriterium und damit als entscheidender Wettbewerbsfaktor heraus. Dies kann durch Kommunikation geleistet werden.

Die Gefühlswelt schafft Unterscheidung im Dschungel von Informationen.

Gefühle setzen Energie frei, die den Mitarbeiter zufrieden stellen und die das Unternehmen nutzen kann, um seine Leistung zu steigern. In den vergangenen Jahren hat die Arbeitsbelastung für die meisten Mitarbeiter enorm zugenommen, nicht jedoch der Spaß und die Befriedigung durch die Arbeit. Durch Kommunikation kann der Bezug zur Gefühlswelt der Mitarbeiter hergestellt und damit die Zufriedenheit mit der Arbeit und die höhere Identifikation mit dem Unternehmen geschaffen werden. Deshalb ist Kommunikation besonders wichtig geworden.

Durch die Kommunikation entsteht Einstellung und Emotion. Wenn ein Unternehmen seine Kommunikation verändert, verändert sich das Unternehmen selbst.

***Gerne beraten wir Ihr Unternehmen im Bereich Kommunikation & Kommunikationsgestaltung. Wir bieten Ihren Mitarbeitern und Führungskräften Einzelcoachings und Seminare an.***

## Erfolgreiche Teams

### durch klare, authentische und zielführende Kommunikation

Kommunikation ist eine der Grundvoraussetzungen zwischenmenschlicher Zusammenarbeit und wichtig für den Erfolg und das Funktionieren eines Teams. Der einzelne Mitarbeiter muss im Team seinen individuellen Platz zwischen den Gruppenansprüchen und seinen Einzelinteressen finden. Er möchte integriert sein, aber seine Freiheit bewahren. Er sucht die Gemeinschaft, aber möchte seine Selbständigkeit nicht aufgeben. Er hat Angst vor der Ausgrenzung und andererseits fürchtet er die Einengung.

Aus diesen Gründen muss die Kommunikation situationsgerecht, zielführend und authentisch sein. Die Stile und Werte, sowie die Persönlichkeit jedes Einzelnen muss in der Kommunikation Berücksichtigung finden. So können Beziehungen positiv gestaltet werden. **Eine der größten Bremsen für ein Team sind taktische Fehler, diffuse Gesprächsführung und fehlende Klarheit.**

### **Kommunikation im Team (Seminar)**

Durch gezielte Kommunikation, Wahrnehmung und Verständnis der einzelnen Rollen der Teammitglieder eine erfolgreiche und gute Zusammenarbeit finden

- Versprüht das Team Optimismus und Freude, spricht gerne miteinander und bleibt dennoch der Erfolg aus?
- Entstehen in Gruppendiskussionen Auseinandersetzungen, welche das Team spalten, anstatt zu einer gemeinsamen Lösung zu kommen?
- Sprechen die Mitglieder des Teams oft übereinander anstatt miteinander?
- Verwenden Sie kontinuierlich Ihren Kommunikationsstil oder passen Sie diesen auf die Bedürfnisse Ihrer Teammitglieder an?
- Gibt es in der Kommunikation im Team ein Gegeneinander?

Jeder Gemeinschaft, der wir angehören, stehen bestimmte Aufgaben gegenüber, die zu bewältigen und zu erreichen sind. Eine Führungskraft ist deshalb gut beraten, mit jedem seiner Mitarbeiter intensiven Kontakt aufzunehmen, zu pflegen und aufmerksam zuzuhören. Nur wer sich wahrgenommen, gewürdigt und berücksichtigt fühlt, wird zum Gelingen eines Zieles beitragen wollen. Wer sich hingegen übergangen fühlt und unerhört bleibt, wird sich auch so zeigen. Deshalb ist es insbesondere in der Kommunikation mit dem Team wichtig, sich so zu verhalten, dass alle erreicht werden, Störungen vermieden und Konflikte gelöst werden können.

***Ein Team das gut miteinander kommuniziert, kommt besser miteinander klar und ist erfolgreicher!***



...DIE VIELFALT NUTZEN...

## **Dieses Seminar hilft Ihnen/Ihrem Team**

- das Kommunikationsverhalten jedes Einzelnen einzuordnen und zu verstehen.
- das Verständnis untereinander zu erhöhen.
- so zu kommunizieren, dass die Botschaften von jedem Mitarbeiter richtig verstanden werden.
- die kommunikative Kompetenz zu erweitern.
- sich des eigenen Kommunikationsstils bewusst zu werden.
- flexibel auf die Teammitglieder reagieren zu können.
- sich der persönlichen Körpersprache und Stimme bewusst zu werden.
- die Teamarbeit im Team zu fördern.

Durchführung als Seminar für Führungskräfte oder als Teamtraining gemeinsam mit Führungskraft\* (\*bei Durchführung als Teamtraining findet vorab ein Einzelcoaching und Briefinggespräch mit der Führungskraft statt)

Dauer 2,5 Tage

**Teamcoaching (Startseminar und anschliessendes individuelles Coaching)**



### **Erfolgsfaktor: Kommunikation im Team**

- Was sind die Erfolgsfaktoren in der Kommunikation für ein Team?
- Welche Rollen, Muster und Spiele gibt es in der Kommunikation?
- Wer kommuniziert wie?
- Welche unterschiedlichen Bedeutungen einer Aussage gibt es?
- Wie verändert sich die Kommunikation in unterschiedlichen Situationen?
- Was ist förderlich und was ist hinderlich für das Funktionieren im Team?

Startveranstaltung mit gesamtem Team | Tag in Form eines Seminars und anschliessende Begleitung des Teams in Form von Coaching am Arbeitsplatz

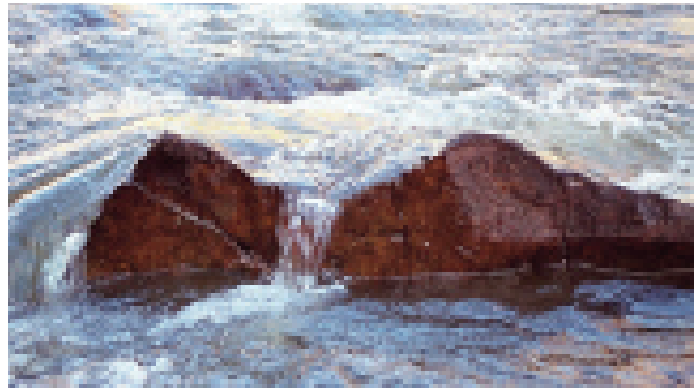
**persolog® Persönlichkeitsprofil / Verhaltensprofil (Coaching oder Seminar)**

siehe Seite 22; zur Persönlichkeitsentwicklung der Mitarbeiter: Potentialanalyse, Stärken- & Schwächenanalyse. Sich selbst zu kennen, ist die beste Voraussetzung für beruflichen Erfolg.

**Gesprächsdynamik effektiv nutzen (Coaching oder Seminar)**

siehe Seite 23; zur Erhöhung der Zusammenarbeit, insbesondere von Beziehungsnetzwerken, virtuellen Teams und Projektteams.

...DIE ANFORDERUNGEN MEISTERN...



## Kommunikation - wichtigster Führungs-Faktor

Die Führungsrolle hat sich, egal in welchem Berufsfeld, stark verändert. So muss die Aufgaben- und Ertragsorientierung mit hoher Ausrichtung an Menschen verbunden werden. Denn gut geführte und zur Teamleistung motivierte Mitarbeiter sichern den Unternehmenserfolg.

***Motivation der Mitarbeiter, Ergebnisverantwortung, Mitarbeiterentwicklung, Kundenzufriedenheit, Konfliktmanagement und Qualitätsmanagement stellen eine komplexe Aufgabenstellung für Führungskräfte dar.***

Solange Teams an einem Strang ziehen und gerne zusammenarbeiten, das Ergebnis stimmt, die Mitarbeiter motiviert und mit bestem Service die Kundenzufriedenheit steigern, die Regeln des Unternehmens einhalten, funktioniert die Führungsarbeit hervorragend. Was aber, wenn Probleme auftauchen, welche das Team bremsen, die Ergebnisse nach unten gehen oder die Kundenbeschwerden zunehmen? Hier kommt der Kommunikation mit den Mitarbeitern besondere Bedeutung zu.

Wichtige positive Entwicklungen können immer dann beobachtet werden, wenn Führungskräfte die Faktoren und die Umsetzung zwischenmenschlicher Kommunikation erlernt haben; sich selbst und ihre Wirkung kennen, diese authentisch leben und kommunizieren - zwei Faktoren, welche zur Motivation und Leistungssteigerung der Mitarbeiter erforderlich sind.



Sprechen vor Gruppen gehört zu jeder Führungsrolle. Zuhörer zu begeistern, Mitarbeiter zu motivieren, Meetings und Konferenzen zu leiten und Konfliktgespräche zu führen, stellen hohe Anforderungen an die Kommunikation der Führungskraft.

### Kommunikation & Wirkung

#### als Führungskraft

- Welches Kommunikationsverhalten habe ich als Führungskraft?
- Wie kann ich meine Kommunikation zielorientiert, authentisch und erfolgreich gestalten?
- Welche "Sackgassen", "Rollen" und "Muster" gibt es in der Kommunikation?
- Wie setze ich meine Körpersprache ein?
- Wie zeige ich mich und was drücke ich aus?
- Wie setze ich meine Stimme und Sprache ein?

#### Gesprächsplanung und -führung

- Welche Vorbereitung und Struktur macht den Verlauf von Gesprächen, Besprechungen und Workshops erfolgreich?
- Wie kann ein Meeting optimal vorbereitet werden?
- Welche Methoden gibt es, um eine Besprechung mit hoher Effektivität durchzuführen?
- Welche Methoden zur Ideen-, Bewertungs- und Entscheidungsfindung gibt es?
- Wie kann ich Workshops, Gruppenarbeiten und Besprechungen zielorientiert und effektiv moderieren?
- Wie gehe ich mit unterschiedlichen Standpunkten und Meinungen um?

#### im Team

- Welche Stärken und Schwächen habe ich in der Kommunikation mit Mitarbeitern und Kollegen?
- Welche wichtigen rhetorischen Regeln gibt es?
- Welche Argumentationstechniken kann ich in Gesprächen & Verhandlungen wirkungsvoll und erfolgreich nutzen?
- Wie wirke ich?
- Wie begeistere ich meine Zuhörer?
- Wie kann ich Inhalte nachhaltig vermitteln?
- Welcher Aufbau für eine Rede oder einen Vortrag ist zielführend?
- Wie wirke ich überzeugend und kompetent?

#### Umgang mit Konflikten

- Wie kann ich problematische Gespräche lösungsorientiert führen?
- Wie kann offen mit Kritik umgegangen werden?
- Was heißt aktives Zuhören?
- Wie kann ich Konflikte frühzeitig erkennen?
- Wie können unfaire Angriffe und Sprachlosigkeit überwunden werden?
- Wie muss ich was ausdrücken, um verstanden und ernst genommen zu werden?
- Wie können Informationen klar und zielorientiert weitergegeben werden?
- Welchen Umgang mit Konflikten, Störungen und Problemen gibt es?



## **Auftreten und Kommunikation als Führungskraft (Seminar)**

Sicheres Auftreten als Führungskraft als Erfolgsfaktor nutzen; Bedeutung der Sprache, Stimme und Körpersprache und des persönlichen Ausdrucks kennenlernen und umsetzen.

- Möchten Sie Ihren Vortrag unterhaltsam gestalten und das Interesse Ihrer Zuhörer gewinnen?
- Kommen Ihre Aussagen bei Mitarbeitern manchmal anders an, als Sie sie gemeint haben?
- Bekommen Sie Herzklopfen oder verändert sich Ihre Stimme, wenn Sie unvorbereitet eine Rede halten sollen?



***Souveränität ist die Verbindung von Professionalität und Menschlichkeit. Dies zeigt sich in Ihrer Kommunikation, in Ihrem sprachlichen, stimmlichen und körpersprachlichen Ausdruck.***

### ***Dieses Seminar möchte***

- Ihnen ermöglichen, authentisch und charismatisch zu kommunizieren
- Ihnen helfen, dass Sie mit Spass und Offenheit Motivation erzeugen
- Ihnen zeigen, wie Sie auch unter Druck Ihre Zuhörer wirklich erreichen
- Ihnen ermöglichen auch in Konfliktsituationen "stimmlich" gelassen zu bleiben und Ihre Kompetenz zu zeigen
- dass Sie Ihre Persönlichkeit mit Stimme, Sprache und Körpersprache erfolgreich und authentisch zum Ausdruck bringen.

Dauer 2 Tage

### ***persolog® Persönlichkeitsprofil / Verhaltensprofil (Coaching)***

siehe Seite 22; zur Persönlichkeitsentwicklung; Potentialanalyse mit Fokus Führungsaufgabe

### ***persolog® Gesprächsdynamik effektiv nutzen (Coaching oder Seminar)***

siehe Seite 23; zur Erhöhung der Zusammenarbeit und Verbesserung der Kommunikation von Netzwerken, Projektteams und virtuellen Teams

### ***persolog® Stress-Profil (Coaching)***

siehe Seite 24; zur Aktivierung von Bewältigungsressourcen in Stress-Situationen; langfristige Strategien zum Stressmanagement

## Besprechungen leiten und Mitarbeiter-Gespräche führen (Seminar)

- Optimale Vorbereitung, Struktur und gezielte Durchführung von Gesprächen, Besprechungen und Workshops.
- Impulse und Verständnis von unterschiedlichem Kommunikationsverhalten
- Fühlen Sie sich als Führungskraft manchmal als Spielball Ihrer Mitarbeiter?
- Kommen Ihre Aussagen bei Mitarbeitern manchmal anders an, als Sie sie gemeint haben?
- Laufen Gespräche oder Besprechungen anders ab, als Sie sie vorbereitet und geplant haben?
- Lassen Sie sich bei der Durchführung von Besprechungen oder Workshops von Störungen und Einwänden aus dem Konzept bringen?
- Packen Sie Ihr Meeting zu voll und kommen Sie mit den vorgesehenen Themen oft nicht durch?

**Besprechungen, Meetings und Workshops sind immer dann erfolgreich, wenn gute Ergebnisse erzielt werden, die Zusammenarbeit klappt und die Gesprächsteilnehmer ein gutes Gefühl mitnehmen.**

Besprechungen sind nach wie vor eine der häufigsten Versammlungsformen, die im heutigen Arbeitsleben vorkommen. Nach wie vor mangelt es jedoch an Effizienz, Zeitmanagement und Ergebnisorientierung. **Deshalb kommt der Vorbereitung und der gezielten Durchführung besondere Bedeutung zu.** Kommunikation ist von zentraler Bedeutung für Führungskräfte. Weder fachliche Kompetenz noch ihre durch die Funktion verliehene Position schützen vor Missverständnissen, Unklarheiten, falschem Gesprächsaufbau.



Eigentlich weiß es jeder und dennoch wird dies wenig berücksichtigt:

In einem Gespräch, einer Besprechung oder einem Workshop geht es neben Inhalten, Sachfragen etc. auch immer um Gefühle, um die persönliche und soziale Ebene, die Beziehungen der Teilnehmer untereinander. Ihre Aufgabe in der Führung ist, dass Sie mit Klarheit Ihre Kontakte und Beziehungen effektiv, zielführend und wertschätzend gestalten - auch im Konfliktfall.

### **Dieses Seminar möchte**

- Ihnen ermöglichen, zielführend und wertschätzend zu kommunizieren
- Ihnen ermöglichen, offen mit Kritik umgehen zu können
- Ihnen zeigen, wie Sie Gespräche und Besprechungen optimal vorbereiten
- Ihnen helfen trotz Gesprächsstörer Ihrem Ziel treu zu bleiben
- Ihr Verständnis für Ihre Gesprächspartner erweitern

Dauer 2,5 Tage

## Konflikte - Entstehung & Lösung (Seminar)

Konflikte durch klare Kommunikation und Wahrnehmung frühzeitig erkennen & lösen

- Warten Sie bei Konflikten, dass sich wieder alles von selbst einrenkt?
- Haben Sie Bedenken, dass ein Konflikt größer wird oder Sie ihn nicht mehr zur Lösung führen können, wenn Sie diesen angesprochen haben?
- Ignorieren Sie Signale, die auf einen Konflikt hindeuten, so lange, bis es eskaliert?
- Sind Sie schnell bereit Ihre eigenen Anliegen gegenüber denen anderer zurückzustellen?
- Wenden Sie in scheinbar unlösbaren Konflikten Strategien wie Wutanfälle, Zynismus, emotionale Kälte etc. an?

**Wir verbrauchen einen großen Teil unserer Energie für Konflikte, anstatt unsere konstruktiven Möglichkeiten auszuschöpfen**

**Dieses Seminar möchte Ihnen dabei helfen**

- die Chance von Konflikten zu nutzen
- den Umgang mit Konflikten leichter und konstruktiver zu machen
- Ihr Konfliktmuster zu erkennen
- so zu sprechen, dass andere wirklich zuhören und verstehen
- so zuhören zu können, dass auch verstanden wird, was andere wirklich sagen wollen
- Konfliktlösungsstrategien zu finden
- Ihre Körpersprache zu verstehen und Ihre Wahrnehmungsfähigkeit zu erhöhen
- Konfliktgespräche zu planen und lösungsorientiert zu führen
- Grenzen von Konfliktgesprächen zu erkennen

Alle Menschen begegnen Situationen, in denen ihre Interessen, Wünsche und Bedürfnisse mit denen anderer Menschen nicht vereinbar sind. Aus diesen Gegensätzen resultieren oft gefühlsmäßig beeinflusste Konflikte, welche heftige Reaktionen auslösen können. Die Beteiligten sehen ihre Wünsche und Interessen, ihr Ansehen oder ihre Autorität gefährdet. Diese Reaktionen sind erfahrungsgemäß einer Konfliktlösung nicht zuträglich.

Konflikte sind nie ganz vermeidbar. Sie sind Realität von Beziehungen. In diesem Seminar geht es darum, Konflikte frühzeitig zu erkennen, sich selbst und andere wahrzunehmen, Konflikte "besprechbar" zu machen und Lösungen zu finden.

Insbesondere im Konflikt ist es wichtig herauszufinden, was man selbst fühlt und will.

Dauer 4 Tage





...*BEGEISTERUNG ZEIGEN*...

## Kundenbindung durch Kommunikation und Einstellung

Ein Kunde ist die wichtigste Person, mit welcher der Verkäufer zu tun hat. Der Verkäufer muss sein Verhandlungs- und Verkaufsgeschick tagtäglich unter Beweis stellen. Der Gesprächsführung, der kundenorientierten Sprache und der persönlichen Einstellung kommt in diesem Beruf eine besondere Bedeutung zu.

Ein gutes Produkt mit dem richtigen Preis und dem richtigen Marketing ist den Kunden heute nicht mehr genug. Es muss mit herausragendem Service verbunden sein, der die Kunden zufriedenstellt.

***Der Umgang mit dem Kunden stellt die Basis für Kundenzufriedenheit dar - der Kommunikation zwischen Verkäufer und Kunde.***

### ***Kommunikations-Coaching für Mitarbeiter***

- Sprachmuster erkennen,
- den persönlichen Ausdruck finden,
- Muster & Blockaden erkennen und neue Wege gehen,
- erfolgreich präsentieren und kommunizieren,
- Konflikte meistern.

#### ***mögliche Inhalte:***

- Welche Sprachmuster habe ich?
- Wie drücke ich mich aus?
- Welche Muster beeinflussen mich?
- Welche Situationen machen mich sprachlos und warum?
- Wieso werde ich in bestimmten Situationen nicht gehört?
- Was sagt meine Körpersprache aus?
- Wie kann ich mich erfolgreich präsentieren?
- Wie kommuniziere ich klar, offen und kompetent?
- Wie setze ich meine Stimme ein?
- Welche festgefahrenen Verhaltensmuster blockieren mich?
- Wie kann ein bestehender Konflikt gelöst werden?



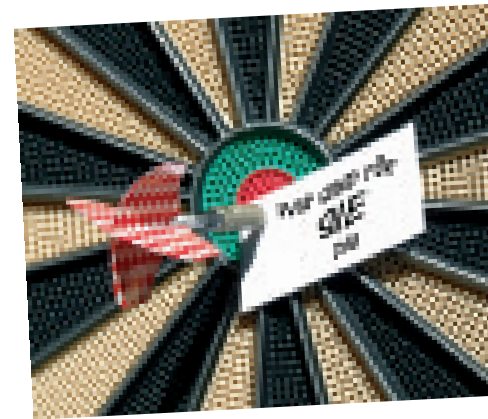
## **Servicefit im Umgang mit Ihren Kunden (Seminar)**

Servicefit durch sicheres und selbstbewusstes Auftreten. Erhöhung der Kundenzufriedenheit durch mehr Servicebewusstsein und gezielte, kundenorientierte Kommunikation. Die Bedeutung des I. Eindrucks und deren Einflussfaktoren.

- Sind Sie sich bewusst, welchen I. Eindruck Sie bei Ihren Kunden hinterlassen?
- Bringen Sie Ihre individuellen Stärken und Ihre Persönlichkeit über Ihre Sprache und Körpersprache zum Ausdruck?
- Möchten Sie Ihre Kunden begeistern?
- Gibt es Kundentypen, mit denen Sie besonders leicht umgehen können und andere, mit denen Sie sich schwer tun? Möchten Sie zu den unterschiedlichsten Menschen vertrauensvolle und erfolgreiche Beziehungen aufbauen?
- Sind Sie manchmal über die Erwartungshaltung Ihrer Kunden überrascht und verwundert?

**Wann haben Sie die größte Chance, Kunden für sich zu gewinnen?**

**Natürlich gehören überzeugende Argumente dazu, Professionalität, Selbstbewusstsein, ein gewisser Charme und eine angenehme Erscheinung. Wer noch dazu ein Gespür dafür entwickelt, wie er am besten auf andere eingeht - nicht gespielt - sondern auf ehrliche Art, wird von seinem Gesprächspartner als einzigartige Person wahrgenommen. Denn Persönlichkeit überzeugt!**



**Dieses Seminar möchte Ihnen dabei helfen**

- Ihre Selbst"darstellung" zu optimieren
- mit unterschiedlichsten Adressaten umgehen zu können, um langfristige Beziehungen aufzubauen
- die Chance des I. Eindrucks zu nutzen
- Ihre Sprache und körpersprachliche Außenwirkung kundenorientiert zu gestalten
- sich mit den Erwartungen Ihrer Kunden zu beschäftigen und Ideen zur Erhöhung der Kundenzufriedenheit zu finden

**Es geht in unserem Training um kein antrainiertes verkäuferisches Verhalten, sondern um Ihre Persönlichkeit und Ihre persönliche Einstellung zu Ihren Kunden**

Dauer 2 Tage



## Kommunikation im Vertrieb - Basis und Aufbau - (Seminarbausteine)

Für Mitarbeiter, die regelmäßig Kundenkontakt haben, diesen pflegen und erfolgreich ausbauen wollen, die Ihre kommunikativen Fähigkeiten im Umgang mit dem Kunden zum Erfolgsfaktor werden lassen wollen, die durch gezielte Kommunikation Produkte & Serviceleistungen kundenorientiert vermarkten wollen - vom 1. Eindruck bis zum Abschluss.

- Fällt es Ihnen leicht, sich ehrlich um einen Kunden zu bemühen und ihn auch im Reklamationsfall positiv zu stimmen?
- Wenn etwas schief gelaufen ist: Sprechen Sie den Kunden an, bevor er Sie anspricht?
- Geben Sie dem Kunden oft mehr Informationen als nötig, um eine Entscheidung zu treffen?
- Bringen Ihre Kunden oft Einwände gegen Ihren Vorschlag vor, obwohl Sie vorher analysiert haben, dass dies die richtige Lösung für ihn ist?
- Ist es leicht für Sie mit unterschiedlichsten Kundentypen eine gute Beziehung herzustellen?
- Möchten Sie wissen, wie Ihre Sprache, Stimme und Körpersprache Ihren Erfolg beeinflussen?

***Ein gutes Produkt mit dem richtigen Preis und dem richtigen Marketing ist heute allein nicht mehr genug, um im Markt Erfolg zu haben. Es muß mit herausragendem Service verbunden sein, der den Kunden zufriedenstellt und seine Erwartungen übertrifft. Dies spürt der Kunde ganz besonders in einer guten und kundenorientierten Kommunikation***

Jede Interaktion zwischen einem Kunden und einem Vertreter des Unternehmens soll von Höflichkeit, Freundlichkeit, Kompetenz, aufrichtigem Interesse am Kunden und einer positiven Einstellung zum Kunden und zum Verkauf getragen sein.

### ***Diese Seminare möchten Ihnen helfen***

- eine positive Einstellung zum Verkauf und zu Ihren Kunden zu haben - auch in schwierigen Situationen
- ein optimales Verkaufsgespräch zu führen - vom 1. Kontakt bis zum Abschluss und darüber hinaus
- eine Sprache zu verwenden, mit der sich der Kunde wohlfühlt
- sich der Bedeutung Ihrer Stimme und Körpersprache bewusst zu werden
- Ihre verkäuferische Persönlichkeit weiter zu entwickeln
- Einwände zu behandeln und den Kunden zum Abschluss zu führen
- langfristige Kundenbeziehungen zu festigen

Dauer Basistraining 3 Tage, Aufbaustraining 3 Tage



## Telefonpower I – erfolgreich telefonieren – (Seminar)

Überzeugend und erfolgreich telefonieren

- Möchten Sie durch gezielte Fragen Ihren Gesprächspartner aktivieren?
- Gibt es Einwände Ihres Gesprächspartners auf die Sie nur schwer die richtigen Argumente finden?
- Fühlen Sie sich nach schwierigen Telefongesprächen, wie zum Beispiel Reklamationen, ausgelaugt und leer?
- Fällt es Ihnen leicht den Nutzen und die Vorteile Ihrer Dienstleistung oder Ihres Produktes am Telefon zu präsentieren?
- Möchten Sie Ihre Persönlichkeit durch Ihre Stimme besser transportieren?



Heutzutage stimmen Kunden am Telefon einer Terminvereinbarung nur bei tatsächlichem Interesse zu, denn Anrufe bei Kunden haben in den letzten Jahren beträchtlich zugenommen. Gezielte Vorbereitung, eine professionelle Gesprächsführung und eine positive persönliche Einstellung sind die besten Voraussetzungen für Ihren Erfolg am Telefon.

Die Stimme und Sprechweise sind entscheidend beim Telefonieren. Sie übertragen unsere Wirkung und Ausstrahlung, sie beeinflussen das Gesprächsklima, sie prägen die Beziehung zum Gesprächspartner und entscheiden über unsere Überzeugungskraft.

***Beim Telefonieren können wir unseren Gesprächspartner nicht sehen. Wir sind es gewohnt in einem persönlichen Gespräch auf ca. 70% Körpersprache zu reagieren. Die Stimme ist am Telefon das Einzige, was Ihr Gesprächspartner wahrnehmen kann - deshalb kommt ihr hier besondere Bedeutung zu.***

Glaubwürdigkeit und Vertrauen sind wichtige Schlüssel. Wer überzeugen will, muss mit der Stimme das Gleiche ausdrücken, wie mit seinen Worten. Bringen Sie mit Ihrer Stimme und Sprache Ihre Persönlichkeit optimal zur Geltung!

### **Dieses Seminar hilft Ihnen**

- Ihre individuelle Überzeugungskraft zu steigern
- Ihre Ausstrahlung am Telefon zu verbessern und Ihre Persönlichkeit besser zur Geltung zu bringen
- das Zusammenspiel von Körpersprache und Stimme zu erleben
- Ihre Einstellung zu Kunden zu optimieren
- erfolgreich zu telefonieren und sich dabei selbst wohl zu fühlen
- zielorientiert und erfolgreich Kunden am Telefon zu gewinnen
- auf Kundenanfragen und Reklamationen kundenorientiert zu reagieren
- schwierige Gespräche auf eine partnerschaftliche Ebene zu führen
- das Medium Telefon bewusster und aktiver einzusetzen

Dauer 2,5 Tage

## **Telefonpower II – überzeugen mit Stimme und Persönlichkeit (Aufbauseminar)**

Schöpfen Sie das Potential Ihrer Kommunikation voll aus!

Gekonnte Rhetorik alleine genügt nicht! Denn der Stimmklang, die Betonung, Atmung, Mimik und Gestik stützen und begleiten das Gesprochene und geben ihnen Sinn und Bedeutung. Ihrer Stimme kommt am Telefon besondere Bedeutung zu - denn sie ist das Einzige, was der Gesprächspartner von Ihnen wahrnehmen kann. Eine gute Stimme hat eine besondere Wirkung ! Deshalb transportieren Sie Ihre Persönlichkeit mit Ihrer Stimme und machen Sie Ihre Glaubwürdigkeit, Ihre Kompetenz, Ihr Einfühlungs- und Ihr Durchsetzungsvermögen hörbar.

Mit Ihrer Stimmführung können Sie Ihre Überzeugungskraft steigern, das Gesprächsklima positiv beeinflussen und schwierigen Gesprächen eine neue Richtung geben.

- Kennen Sie Ihre Wirkung am Telefon?
- Wie setzen Sie Ihre Stimme, Sprache und Körpersprache optimal ein?
- Welche Bedeutung hat Ihre Stimmgestaltung im Umgang mit Ihren Kunden?
- Wie bekommen Sie auch schwierige Telefongespräche auf eine partnerschaftliche und lösungsorientierte Ebene und wie können Sie dies stimmlich unterstützen?
- Sprechen Sie am Telefon manchmal zu laut, zu leise, atmen Sie hörbar?
- Wie können Sie dazu beitragen, dass Ihr Kunde Ihnen zuhören will?
- Wie können Sie durch Ihre Stimmführung gezielt Akzente setzen und zu Klarheit beitragen?

***Jedes Telefongespräch ist so gut, wie das Gefühl, das es bei den Gesprächspartnern hinterlässt***

### **Dieses Seminar hilft Ihnen**

- Ihre Wirkung am Telefon zu steigern
- durch den bewussten Einsatz Ihrer Stimme die persönliche Überzeugungskraft zu erhöhen
- durch die passende Stimmhöhe ressourcenschonend telefonieren zu können
- durch gute Modulation Akzente zu setzen
- mit der richtigen Atemtechnik die Zielsetzung des Gesagten zu definieren
- mit dem professionellen Einsatz Ihrer Stimme an Ausstrahlung zu gewinnen
- wie Sie mit Ihrer persönlichen Einstellung positiven Einfluss auf Ihre Stimme nehmen können
- wie Sie mit Spannungen umgehen und in schwierigen Gesprächen diesen eine neue Richtung geben können



Dauer 1,5 Tage

## **Coaching von Vertriebsmitarbeitern**

### **Kommunikation & Wirkung**



- Welchen ersten Eindruck hinterlasse ich bei meinen Kunden?
- Wie setze ich authentisch Stimme, Sprache & Körpersprache ein?
- Wie formuliere ich kundenorientiert?
- Wie überzeuge ich im Kundengespräch?
- Wie lenke ich durch gezielte Fragetechniken das Kundengespräch?
- Wie wecke ich Interesse bei meinen Kunden?
- Wie führe ich gezielt die Bedarfsanalyse durch?
- Wie zeige ich meine persönliche Kompetenz?
- Was kann ich tun, damit meine Interessenten auch meine Kunden werden ?
- Wie gehe ich mit Einwänden um?
- Wie verhalte ich mich in Reklamations-/Beschwerdegesprächen?
- Wie pflege ich die Verbindung über das Verkaufen hinaus?

### ***persolog® Persönlichkeitsprofil / Verhaltensprofil (Coaching oder Seminar)***

siehe Seite 22; zur Persönlichkeitsentwicklung; Potentialanalyse mit Fokus Verkäufer-Verhalten und Einstellung zum Kunden

### ***Gesprächsdynamik effektiv nutzen (Coaching oder Seminar)***

siehe Seite 23; zur Erhöhung der Zusammenarbeit und Verbesserung der Kommunikation als Mitarbeiter von Netzwerken, Projektteams und virtuellen Teams.

**mit Kreativitätstechniken  
gelassen, ideenreich und innovativ zu neuen Lösungen (Coaching)**

Alltägliche Belastungen stehen dem Einfallsreichtum oft im Weg. Deshalb ist es wichtig durch spezielle Übungen und Techniken die Kreativität zum Fließen zu bringen, denn mit Kreativität findet man auch leichter Lösungen in Problemsituationen.

***Kreativität macht selbstbewusster, ideenreicher, phantasievoller, spontaner und offener.  
Kreativität hilft dabei zu wissen, was man nicht weiß.***

***Kreativität ist eine Eigenschaft, die jeder besitzt, aber nicht jeder nutzt.***



Alle Menschen sind Künstler - der Unterschied besteht darin, dass die einen es glauben und die anderen nicht. Diejenigen, die es glauben, bewegen etwas mit ihren Ideen. Solche Menschen schufen das Internet, die Swatchuhr, neue Maltechniken und vieles mehr. Mit Ihrer Kreativität werden Sie originelle Ideen haben. Kreativität braucht man überall, auch im Alltagsleben und beruflichen Situationen - egal ob man einen Konflikt auflösen will, vor einer scheinbar unlösbaren Aufgabe steht, einen Vortrag über ein bestimmtes Thema halten soll oder etwas ganz Neues schaffen will.

***Kreativität fördert die Gelassenheit in schwierigen und anspruchsvollen Situationen.***

In unseren Coachings erlernen Sie Techniken zur Förderung Ihrer Kreativität. Diese Techniken befähigen Sie, schneller auf Ihre kreativen Ressourcen zugreifen zu können und Lösungen, Ideen zu entwickeln.

***Gerne erarbeiten wir auch mit Ihnen oder Ihrem Team gemeinsam kreativ Lösungen in Problemsituationen oder Strategien zur Umsetzung Ihrer Ideen und Vorhaben.***



## **erfolgreiche Akquisition auf Messen (Seminar & Coaching )**

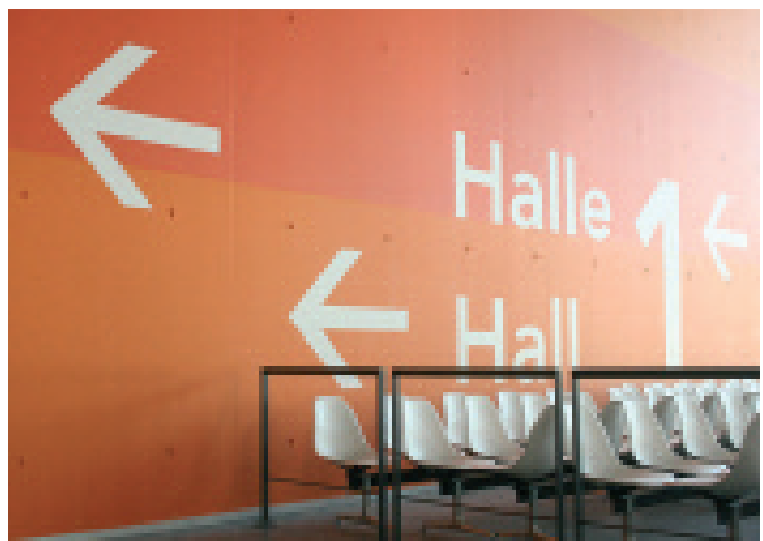
Nirgendwo sonst können Sie so viele direkte Kundengespräche führen wie auf einer Messe. In der Durchführung internationaler Messen ist der Messeplatz Deutschland weltweit die Nummer Eins. Von den global führenden Messen der einzelnen Branchen finden rund zwei Drittel in Deutschland statt.

Kompetentes Standpersonal ist der Garant für eine erfolgreiche Messebeteiligung. **Je motivierter, informierter und qualifizierter das Standpersonal ist, desto größer sind die Chancen für hohe Verkaufs- und Kontaktresultate.** Für die Situation der Messe-Kommunikation gelten andere Spielregeln als in der üblichen Kundenkommunikation!

**Deshalb kommt der Schulung des Standpersonals im Bereich Kommunikation und Auftreten eine besondere Bedeutung zu – damit Sie bei der nächsten Messe die Chance auf neue Kunden auch zielorientiert nutzen können!**

**Gerne begleiten wir Sie auch auf die Messe.**

Als Seminar für Messteam Dauer 1,5 Tage und/oder als Coaching in der Vorbereitung & Durchführung nach Absprache



## **erfolgreich akquirieren (als Prozessbegleitung, Coaching oder Seminar)**

Neukunden zu gewinnen, stellt für jeden Verkäufer eine enorme Herausforderung dar. Allein auf Bestandskunden zu setzen, reicht allerdings nicht aus. Akquise ist viel mehr als Telefonanrufe oder Mailings. Wichtig in der Akquisition ist es, einen Plan zu haben, strukturiert vorzugehen, zu seiner eigenen Leistung zu stehen und sein Unternehmen optimal zu präsentieren.

**Wir begleiten Sie in allen Phasen des Akquisitionsprozesses; von der Planung bis zum systematischen Nachfassen.**

- Wer ist Ihre Zielgruppe?
- Wie kommen Sie an die richtigen Adressen?
- Wie können Sie Ihre Zielgruppe erreichen?
- Mit welchen Argumenten/Inhalten gestalten Sie Ihre Ansprachen?
- Wie können Sie bestehende Netzwerke nutzen?
- Wie können Sie Messen auch als Besucher für die persönliche Akquise nutzen?
- Wie können Sie sich durch Vorträge und Präsentationen bekannt machen?
- Wie kommen Sie zu Terminen bei Ihren Interessenten?
- Wie können Sie Ihr bestehendes Geschäft intensivieren?
- Wie sieht erfolgreiche Telefonakquise aus?
- Wie können Sie Mailings so gestalten, dass sie gelesen werden und Beachtung finden?
- Wie verfolgen Sie systematisch die von Ihnen erstellten Angebote?



**Unser Ziel ist, dass Sie aus Adressen oder Empfehlungen Interessenten gewinnen, dass aus Interessenten Kunden werden, aus Kunden zufriedene und loyale Kunden – damit diese wieder kaufen und Sie weiterempfehlen.**

### **Dieses Seminar hilft Ihnen**

- Ihre Zielgruppe potentieller Neukunden zu definieren
- das Interesse bei anderen für Ihr Angebot/Ihr Unternehmen zu wecken
- professionell Kontakt aufzunehmen und im ersten Gespräch den besten Eindruck zu hinterlassen
- das Verkaufsgespräch vorzubereiten und durchzuführen
- das Angebot auf die Motive und Bedürfnisse des Kunden auszurichten
- das systematische Nachfassen bei Interessenten in Ihren Arbeitsalltag zu integrieren
- bestehendes Geschäft zu intensivieren
- aktiv Empfehlungen Ihrer zufriedenen Kunden einzufordern
- kreative und erfolgreiche Wege der Kundenansprache zu finden
- das Telefon als Akquise-Instrument optimal zu nutzen

Dauer des Seminars 2 Tage; Praxistransfer durch Coaching oder Prozessbegleitung, Dauer je nach Erfordernissen

**Die Frage nach der erfolgreichen Persönlichkeit ist so alt wie die Menschheit. Erfolgreiche Menschen haben es geschafft ihr inneres Potential und ihr äußeres Verhalten miteinander in Einklang zu bringen. Sie kennen ihre Stärken und ihre Grenzen und können auch kritische Situationen oder Konflikte in Beruf und Privatleben meistern.**

Seit 1990 ist persolog® auf dem deutschsprachigen Markt und hat sich kontinuierlich einen Platz in der Managementwelt erarbeitet. Die Entwicklung der eigenen Persönlichkeit ist im privaten und geschäftlichen Umfeld zu einem der wichtigsten Themen geworden.

**In einer Zeit mit ständigem Wandel ist der Faktor Mensch die einzig stabile Größe geblieben.**

Der Erfolg eines jeden Unternehmens hängt wesentlich davon ab, ob die Mitarbeiter ihre Stärken optimal entwickeln und einsetzen. Zudem macht Arbeit mehr Freude, wenn der Mitarbeiter seine individuelle Kompetenz zum Tragen bringen kann.

**Vor allem Führungskräfte, Personalentwickler sowie Mitarbeiter im Verkauf nutzen dieses Modell, um ihren Umgang mit anderen Menschen differenzierter – und damit erfolgreicher - zu gestalten und selbst effektiver zu werden.**

Mit dem persolog®Persönlichkeitsprofil können Sie sich selbst und andere Menschen besser verstehen lernen. Dieses Persönlichkeitsprofil ist praxisnah, gut strukturiert, leicht verständlich und wissenschaftlich fundiert. persolog® wurde in Deutschland unter dem Namen DISG® eingeführt und heißt seit 2007 persolog®.



Wissenschaftliche Qualität ist oberstes Gebot bei persolog®. Was auf den ersten Blick sehr einfach aussieht, hat einen komplexen, wissenschaftlichen Hintergrund. In den persolog® Modellen stecken mehr als 40 Jahre wissenschaftliche Forschung von Prof. Dr. Geier und seinem Team.

Es gibt mehr Menschen als geeignete Schubladen. Gerade der Facettenreichtum des Menschen ist es, der uns fasziniert. Jedes Individuum hat seine Stärken, seine Potentiale und seine Grenzen. Auch die genaueste und ausgefeilteste Typologie wird einen Menschen nie in seiner Vielfalt erfassen. Doch helfen Persönlichkeitsmodelle, den Weg zur Selbsterkenntnis zu gehen und zum besseren Verständnis anderer Menschen beizutragen. Ein Persönlichkeitsmodell kann Ihnen entscheidende Impulse für Ihre Persönlichkeitsentwicklung liefern. Wir bieten ein individuelles und persönliches Coaching an, damit Sie

- Ihre Impulse optimal nutzen können
- persönliche Aktionspläne erarbeiten können
- erfolgreiche Strategien für die Zusammenarbeit mit anderen entwickeln können
- Konfliktpotentiale im Vorfeld mindern können
- Ihre persönliche Verhaltensänderung anhaltend in Ihren Alltag integrieren können

## **persolog® Persönlichkeitsprofil / Verhaltensprofil (Coaching oder Seminar)**

Konzentrieren Sie sich auf die Stärken Ihres Verhaltens und schaffen Sie so eine wesentliche Voraussetzung für größeren beruflichen und persönlichen Erfolg.

***Erschließen Sie das gesamte Erfolgspotential, das in Ihnen steckt. Sich selbst besser kennen zu lernen und zu verstehen führt dazu, dass man seine Energien in Zukunft ganz gezielt an der richtigen Stelle einsetzt.***

Das persolog®Persönlichkeits-Modell beschreibt menschliches Verhalten anhand verschiedener Verhaltensdimensionen mit dem Ziel, eigene Bedürfnisse und die anderer besser zu verstehen. Sie lernen unterschiedliche Verhaltenstendenzen zu erkennen und damit umzugehen. Sie erkennen Ihre eigenen Stärken und Schwächen im Umgang mit anderen und entwickeln Ideen und Strategien für die konkrete Umsetzung im Alltag.

### ***Fragen, die Sie nach dem Coaching oder Seminar beantworten können...***

- Wie kann ich andere besser einschätzen?
- Wie kann ich Konfliktpotentiale bereits im Vorfeld mindern?
- Wie kann ich mein Selbstvertrauen steigern?
- Wie kann ich Menschen in meinem Umfeld fördern?
- Wer ergänzt mich am besten?

Dadurch

- lernen Sie Ihr eigenes und fremdes Verhalten zu verstehen
- lernen Sie Ihre eigenen Stärken und Begrenzungen kennen
- steigern Sie Ihr Selbstvertrauen als soziale Kompetenz
- können Sie einen Aktionsplan für ihr persönliches Wachstum erstellen
- lernen Sie Konfliktpotentiale zu erkennen und zu mindern und
- erhöhen Ihre Produktivität.

als Seminar „Persönlichkeit entwickeln“ Dauer 1 Tag ; als Einzelcoaching ca. 5 Stunden

***Auch als Geschenkidee oder als Incentive für Mitarbeiter eine besondere Idee.***



## **Gesprächsdynamik effektiv nutzen (Coaching oder Seminar)**

In Zeiten größer werdender Komplexität und wachsender Bedeutung von Projektteams, virtuellen Teams und interdisziplinärer Zusammenarbeit, arbeiten immer mehr Menschen in Teams zusammen, um das gemeinsame Ziel zu erreichen. Über ihren Erfolg oder Misserfolg entscheidet, ob das Team die ihm inne wohnende Teamdynamik zu nutzen weiß. Die Gesprächsdynamik ist ein wichtiger Bestandteil für die Zusammenarbeit im Team.

Sich seines persönlichen Stils bewusst zu werden, um ihn situativ anzupassen, ist der 1. Schritt um Verständnisprobleme zu reduzieren. In Beziehungsnetzwerken gibt es unterschiedliche Erwartungen an die Kommunikation in der Gruppe. Aus diesem Grund ist es im 2. Schritt wichtig, sich mit den Anforderungen im Beziehungsnetzwerk auseinander zu setzen und den persönlichen Kommunikationsstil mit den bestehenden Erwartungen abzugleichen bzw. zukünftige Lösungsoptionen zu erarbeiten.



Mit dem persolog®Gesprächsdynamik-Profil erhalten Sie 2 Profile in einem. Sie analysieren sechs Stile und die Erwartungen in Ihrem Beziehungsnetzwerk. Somit lernt jeder Mitarbeiter seine eigenen Gesprächsstile kennen und reflektiert über deren Auswirkungen. Dies ist ein wichtiger Schlüssel für ergebnisorientierte Kommunikation.

### **Die Steuerung der Gesprächsdynamik**

- reduziert Stress
- verkürzt Gesprächsdauer und Konferenzzeiten
- verbessert das Zusammenwirken im Netzwerk/Team
- verringert Verständnisprobleme

### **Wer seine Gesprächsdynamik bewusst anwendet, weiß**

- mit anderen besser umzugehen
- welche Kommunikationsart vom Beziehungsnetzwerk/Team erwartet wird
- wie er seine Erwartungen mit der Erwartung Anderer vereinbaren kann

als Seminar „Gesprächsdynamik“ Dauer 1 Tag; als Einzelcoaching ca. 3-5 Stunden

## ***persolog® Stress-Profil (Coaching)***

Stress gehört zu unserem Leben wie Zähneputzen oder Duschen. Die auslösenden Stressoren sind stets individuell. Das gilt sowohl für die Natur der Stressoren als auch für die Höhe der ertragbaren Stressdosis. Stress kann negativ, also nonproduktiv, aber auch positiv und damit produktiv sein.

Er wird als Überforderung empfunden, wenn entweder die Anforderungen der Umwelt zu hoch oder die Ressourcen der eigenen Person als nicht ausreichend bewertet werden. Es ist daher für ein erfolgreiches Arbeiten entscheidend, dass durch bewusstes Stressmanagement mehr Selbstsicherheit und Kompetenzen zur Stressbewältigung aufgebaut werden.

### ***Mit dem persolog® Stress-Profil analysieren wir***

- welcher Stressdosis Sie momentan ausgesetzt sind
- wann diese Belastung für Sie persönlich die Grenze des Hinnehmbaren überschreitet
- wie viel Stress Sie antreibt, motiviert und herausfordert und
- von welchem Stress Sie sich besser frei machen sollten

Um die wahrgenommenen Stressfaktoren zu verändern, müssen diese besser kennengelernt und klar differenziert werden. Nur so lässt sich individueller Stress gezielt und ökonomisch bewältigen.

### ***Mit dem persolog® Stress-Profil***

- erhalten Sie die Möglichkeit, Ihren Stressauslösern nachhaltig auf den Zahn zu fühlen, statt lediglich die Stresssymptome zu bekämpfen.
- entwickeln Sie langfristige Strategien zur Stressbewältigung
- können Sie Ihre Stress-Bewältigungsressourcen aktivieren
- erfahren Sie objektiv wie Sie auf Stress reagieren





***Alle angebotenen Seminare  
können wir auch als Inhouse Training durchführen.***

Wenn unsere Trainings nicht ganz genau auf Sie und Ihr Unternehmen passen, bieten wir Ihnen Inhouse Trainings an.

***Wenn die Qualifizierung der Mitarbeiter/-innen Ihres Unternehmens in allen Aspekten auf Ihr Unternehmen und Ihre Bedürfnisse zugeschnitten sein soll, dann geben wir Ihnen gerne eine individuelle Lösung!***

z.B. wenn Sie in einem Seminar konkrete, firmenspezifische Lösungen entwickeln wollen oder einen Mix aus unterschiedlichen Themen wünschen

In diesem Fall analysieren wir gemeinsam mit Ihnen Ziele, Inhalte und Umfang des Trainings. Im Anschluss erhalten Sie ein unverbindliches Angebot, welches die wesentlichen inhaltlichen Fakten enthält. Wenn Ihnen unser Angebot zusagt, führen wir ein Briefinggespräch, in dem wir gemeinsam die genauen Inhalte und den Zeitpunkt festlegen. Erst nach diesem Gespräch entscheiden Sie endgültig, ob Sie Ihre firmenspezifische Weiterbildung durchführen wollen.

Falls Sie sich nach dem Briefinggespräch gegen die Durchführung des Trainings entscheiden sollten, entstehen Ihnen keine Kosten.

Ein Inhouse Training ist auch unter dem finanziellen Blickwinkel ab 5 Mitarbeitern mit gleichem Trainingsbedarf lohnend.



**Wir freuen uns auf Sie  
Ihr Team von**



**Birgit Schäfer  
Coaching & Training**

Maria-Eich-Strasse 85

81243 München

Telefon 089 / 44439281

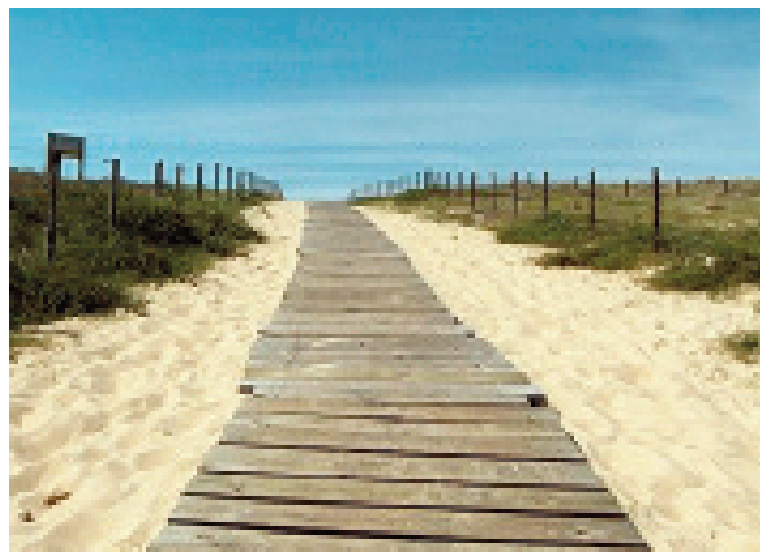
Mobil 0178 / 4036904

Telefax 089 / 44439281

[www.coaching-training-schaefer.de](http://www.coaching-training-schaefer.de)

[info@coaching-training-schaefer.de](mailto:info@coaching-training-schaefer.de)





**Birgit Schäfer**  
Coaching & Training

Maria-Eich-Strasse 85

81243 München

Telefon 089 / 44439281

Mobil 0178 / 4036904

Telefax 089 / 44439281

[info@coaching-training-schaefer.de](mailto:info@coaching-training-schaefer.de)

[www.coaching-training-schaefer.de](http://www.coaching-training-schaefer.de)