ifsm Akademie 2023

OFFENE SEMINARE, AUSBILDUNGEN UND COACHING

Inhaltsverzeichnis

SEMINARE ZUR PERSÖNLICHKEITSENTWICKLUNG ... 4

- Mein Videoimpuls überzeugt ... 6
- Entdecke dein Potenzial ... 8
- Erfolgsstrategien für Frauen im Beruf ... 10
- Erfolgreich Kommunizieren ... 12
- Laterales Führen ... 14
- Demographischer Wandel als Führungsherausforderung ... 16
- Selbstorganisation Online – Der Schlüssel für ein gutes Zeitmanagement ... 18
- Wirkungsvoll Präsentieren ... 20
- Erfolgreiches Stressmanagement für Young Professionals und junge Nachwuchsführungskräfte ... 22
- Selbstreflektion – Die Fähigkeit unserer Zeit ... 24

SEMINARE ZUR VERTRIEBSSTEIGERUNG ... 26

- Die B2B-Sales-Matrix – neue Kunden strategisch und zielgerichtet gewinnen ... 28
- Taktisches Verhandeln mit dem Einkauf – Negotiation & Pricing ... 32

SEMINARE FÜR FÜHRUNGSKRÄFTE ... 34

- Führen auf Distanz ... 36
- Prinzip der Minimalen Führung ... 38
- Grundlagen der Führung ... 40
- Stärkenorientierte Führung ... 42
- Führen in Veränderungsprozessen ... 44
- Multikulturelle und diverse Teams führen ... 46

UNSERE COACHING ANGEBOTE ... 48

- Executive Coaching ... 50
- Family & Career Coaching ... 52

SYSTEMISCHE AUSBILDUNGEN ... 54

- Systemischer Business Coach ... 56
- Zertifizierter Sales Coach ... 60
- Zertifizierter Agile Learning Coach ... 64
- Resilienzcoach ... 68

IFSM INHOUSE ... 70

AUTHENTIC LEADERSHIP CIRCLE ... 72

REFERENZEN ... 74

UNSER AKADEMIETEAM ... 76

UNSERE SEMINARE IM ÜBERBLICK ... 78

WILLKOMMEN

Lernen bedeutet Reflexion des eigenen Handelns.

Vielleicht haben Sie in diesen unsicheren Zeiten keinen Kopf für Ihre eigene Weiterentwicklung.

Es kann auch sein, dass die Budgets für Seminarbesuche und Coaching heruntergeschraubt werden, weil Ihre Organisation das Geld in anderen Bereichen benötigt. Um als Unternehmen in volatilen Zeiten stabil und arbeitsfähig zu bleiben, braucht es gerade jetzt eine besondere Achtsamkeit für die Themen und die Reflexion des eigenen Handelns.

Kleine Veränderungen im Tun und in der Haltung jedes Mitarbeitenden machen, besonders in Krisenzeiten, den entscheidenden Unterschied in Bezug auf eine gute Zusammenarbeit und können die nötige Sicherheit geben.

Mit unseren Seminarangeboten möchten wir dazu beitragen, Ihre Handlungs- und Führungskompetenz und die Reflexion zu erweitern.

In dieser Ausgabe verzichte ich bewusst auf die gewohnte Themenempfehlung und Seminarhinweise und überlasse es Ihnen, die Formate zu finden, die konkrete Inspiration und Hilfestellung für Ihren Arbeitskontext bieten.

Maurice Kissel

Ihr Maurice Kissel
Leitung ifsm-Akademie

ifsm

SEMINARE ZUR

PERSÖNLICHKEITS-ENTWICKLUNG

- Mein Videoimpuls überzeugt 6
- Entdecke dein Potenzial 8
- Erfolgsstrategien für Frauen im Beruf 10
- Erfolgreich kommunizieren 12
- Laterales Führen 14
- Demografischer Wandel als Führungsherausforderung 16
- Selbstorganisation – der Schlüssel für ein gutes Zeitmanagement 18
- Wirkungsvoll präsentieren 20
- Erfolgreiches Stressmanagement für Young Professionals und junge Nachwuchsführungskräfte 22
- Selbstreflektion – Die Fähigkeit unserer Zeit 24

MEIN VIDEOIMPULS

ÜBERZEUGT

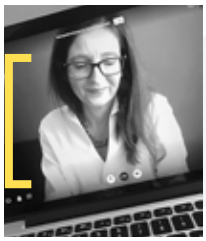
Die Teilnehmenden lernen kurze, überzeugende Videobotschaften für interne Anlässe effizient und gewinnend zu gestalten. Asynchrone Informationen können so smart einer großen Gruppe verfügbar gemacht werden. In diesem Online-Workshop lernen die Teilnehmenden technisch und kommunikativ, eine eigene Videobotschaft vorzubereiten und aufzunehmen.

Wesentliche Inhalte

- Inhaltliche Vorbereitung einer Videobotschaft
- Storyline und technisches Umsetzungskonzept
- Tipps und praktische Beispiele für die Aufnahme von Videobotschaften
- Finish der Videobotschaft (Upload, Mini-Schnitt etc.)

Rahmenbedingungen

- Online/ MS Teams
- Maximal 12 Teilnehmende (Führungskräfte, ExpertInnen)
- 3 Stunden
- Vorab-Fragebogen zur Einstimmung auf das Thema
- Transfer-Lernquiz



Trainerin	Michaela Mojzis-Böhm	**Termine**	Nach Absprache möglich im Februar und Mai 2023
Dauer	3 Stunden	**Ihre Investition**	1.990,– € (netto)

ENTECKE DEIN

POTENZIAL

PERSOLOG®-BASIS-MODUL

Mit diesem Seminar bieten wir den Teilnehmenden eine ideale Möglichkeit, sich und ihre Persönlichkeit zu entdecken und die eigene Wirkung im Auftritt zu verbessern. Viele Unternehmen nutzen dieses Modul als Einstiegsseminar für ein Potenzialentwicklungsprogramm, welches sie sich selbst mit den weiteren ifsm Akademie-Seminaren aufbauend zusammenstellen können.

Ihr Nutzen in diesem Training

Die Teilnehmenden

- lernen mit dem Persolog®-Profil ihr Arbeitsverhalten zu verstehen und entdecken, wie es auf andere wirkt. Das ist die Basis für professionelles Auftreten und selbstsicheres Kommunizieren auf allen Ebenen. Nur wer seine eigene Wirkung gut kennt, kann andere als Gast überhaupt erfolgreich besuchen.
- erhalten darüber hinaus in unterschiedlichen Gruppen- und Teamübungen Feedback zu ihrer Wirkung und ihren Stärken aus Sicht der anderen. Zur Vertiefung können sie sich gezielt Rückmeldung zur Fremdwahrnehmung holen, um optionale Veränderungen abzuleiten. Die Übungen beleuchten den ersten Eindruck und den Wirkungsverlauf bei näherem Kennenlernen.
- üben Stärken bzw. Verhaltensweisen bei sich und anderen besser einzuschätzen.
- entwickeln Strategien, um die Zusammenarbeit zu intensivieren und ihre individuelle Produktivität zu erhöhen.

Inhalte

- Im Vorfeld zum Training erfolgt eine onlinebasierte Selbstbildanalyse mit dem Persolog®-Profil
- Schritte der Persolog®-Analyse: 1) Selbstbildabgleich durch das Persolog®-Profil
  2) Erkennungsmerkmale der anderen Persolog®-Stile
  3) Wirkungsfelder der Stile zueinander
- Der erste Eindruck: Einflussfaktoren und Relevanz
- Intensive Reflexion der eigenen Persönlichkeit anhand des Profils und Übungen zu Auftreten und Wirkung
- Feedback und Coaching durch die Gruppe und den Coach
- Strategien entwickeln für einen besseren Auftritt
- Individuell den anderen Stilen in der Kommunikation begegnen lernen
- Teamübung: Verhalten-Wirkung-Kompetenz-Vertrauen
- Transfer: Ableitung persönlicher Ziele aus den diversen Spiegelübungen

Trainerin Sabine Langhammer

Termine 12. - 13.12.23

Ihre Investition 1.500,– € (netto)

ERFOLGS-
»STRATEGIEN«

FÜR FRAUEN IM BERUF: FÜR MITARBEITERINNEN, FÜHRUNGSFRAUEN UND SOLCHE AUF DEM WEG DORTHIN

**KARRIERE GESTALTEN. FAMILIE MANAGEN. ALLTAG ORGANISIEREN.
MANCHES MACHEN FRAUEN ANDERS!**

Es ist äußerst hilfreich die ungeschriebenen Regeln und Gesetze der Männerwelt in Bezug auf Karriere und persönliche Entwicklung zu kennen, die Wahrnehmung für unterschiedliches Verhalten und andere Kommunikation zu schärfen und das eigene Verhalten situationsbezogen zu gestalten – ohne die eigene Weiblichkeit zu negieren! Dies alles kann der beruflichen und privaten „Laufbahn“ einen enormen Schub geben.

Dieser Workshop richtet sich nicht nur an Frauen, die eine Führungskarriere planen oder schon in Führungsposition sind, sondern an alle arbeitenden Frauen. Modul als Einstiegsseminar für ein Potenzialentwicklungsprogramm, welches sie sich selbst mit den weiteren ifsm Akademie-Seminaren aufbauend zusammenstellen können.

Ihr Nutzen in diesem Training

- Stärkung des eigenen Arbeitsverhaltens
- Erweiterung des eigenen Verhaltensrepertoires
- Sensibilisierung für unterschiedliches Verhalten und Kommunikation
- Klarheit über die eigene Karrieregestaltung

Inhalte

- Kennenlernen weiblicher und männliche Kompetenzen und Karrierestrategien
- Individuelle Standortbestimmung und Zukunftsplanung
  Mein Karriereweg bis heute – was habe ich schon erreicht? Wie geht´s weiter?
- Anerkennung, Kultivierung und Erweiterung der individuellen Kompetenzen
- Weibliche und männliche Sprache, Körpersprache und Konfliktstrategien
- Erweiterung des Verhaltensrepertoires in reellen Situationen/ Verbesserung des eigenen Rollenverhaltens
- Stärkung der Sicherheit im eigenen Arbeitsverhalten
- Fundiertes Wissen um Kommunikationsprozesse
- Work-Life-Balance – Zusammenspiel von Leben, Familie/Beziehung und Arbeit für Frauen in der Arbeitswelt
- Lieber gelassen als perfekt! Das ewig schlechte Gewissen – muss Frau immer alles schaffen?
  Wie gebe ich mein Bestes, ohne perfekt sein zu müssen?
- Weibliche Karriereplanung – der gute Mix aus Strategie und Intuition
- Weiblich und durchsetzungsstark
- Transfer:
  - Meine konkrete Karriereplanung: Was sind die nächsten Schritte?
  - Wie präsentiere ich mich und meine Aufgabe wirkungsvoll?
  - Wie gehe ich mit Krisen, Konflikten und Stresssituationen um?
    Wie entwickle ich Handlungsstrategien?
  - Wie stelle ich mir eine effiziente Zusammenarbeit mit Kolleginnen/Kollegen
    und Vorgesetzten vor?

Trainerin	Birgit Huber-Metz	**Termine**	23. - 24.11.23
		Ihre Investition	1.450,– € (netto)

ERFOLGREICH

KOMMUNIZIEREN

„Das Missverständnis ist der Normalfall“, diese Aussage des Kommunikationswissenschaftler Schulz von Thun scheint recht provokativ zu sein, es ist jedoch wirklich eine hohe Kunst, Missverständnisse in der verbalen Kommunikation zu verhindern. Kommunikation ist oft so vielfältig, dass dies zu o.g. Missverständnissen in der Arbeit führen und damit Kosten verursachen kann. Es macht also Sinn, Mitarbeitende, die regelmäßig mit anderen Menschen kommunizieren, in der Kunst der Kommunikation auszubilden.

Ihr Nutzen in diesem Training

Die Teilnehmenden lernen

- die Grundlagen der Kommunikation und reflektieren ihren persönlichen Kommunikationsstil.
- ein Anliegen klar und eindeutig auszusprechen.
- durch Fragen und aktives Zuhören, den anderen besser verstehen.
- wie sie mit schwierigen Situationen in Gesprächen umgehen können.
- ihr Kommunikationsverhalten an eigenen Fällen gezielt zu trainieren.

Inhalte

- Kommunikationsgrundlagen
  - Was Kommunikation so schwierig macht?
  - Die Wirkungsfaktoren der Kommunikation
  - Meine Fähigkeiten als SprecherInnen in KundenInnendialogen: Die 4 Verständlichmacher
  - Die Bedeutung der Körpersprache und Stimme in der Kommunikation
  - Übungen zur gewinnenden Körpersprache
- Vorgesetzte, KollegInnen und KundInnen erfolgreich beraten
  - Der Aufbau erfolgreicher Gespräche | Die Kunst des Zuhörens | Die Kunst Fragen zu stellen
  - Die Bedeutung klarer Vereinbarungen | Das wertschätzende „NEIN“
- Schwierige Gespräche
  - Meine Haltung und Gefühle im Konfliktfall
  - Feedback geben
  - Professioneller Umgang mit eigenen Aggressionen
  - Die WIN-WIN-Strategie, wann verhandele ich auf der Sachebene
- Transfer
  - Zusammenfassung des Gelernten
  - Individuelle Zielbeschreibung
  - Mögliche erste Schritte im beruflichen Alltag
  - Evaluation: Wie und woran merke ich positive Veränderungen?

Trainerin	Lisa Bastian	**Termine**	06. - 07.07.23
		Ihre Investition	1.450,– € (netto)

LATERALES FÜHREN

– ERFOLGREICH FÜHREN OHNE WEISUNGSBEFUGNIS

Haben Sie eine Führungsaufgabe ohne disziplinarische Funktion, leiten Sie ein bereichsübergreifendes Arbeitsteam oder ein Projekt auf Zeit? „Laterales Führen“ baut im Wesentlichen auf Vertrauen und Verständigung. Da direkte Weisungsbefugnis ausgeschlossen ist, obliegt es Ihnen, mittels Ihrer Persönlichkeit die Mitarbeitenden in der Gruppe dazu zu gewinnen, die übertragenen Ziele zu erreichen und notwendige Aufgaben zu übernehmen. Das funktioniert, indem Sie einen gemeinsamen „Denkrahmen“ schaffen, indem Ziel-, und Interessenkonflikte der beteiligten Organisationseinheiten, aber auch unterschiedliche Denk-, und Verhaltensweisen der beteiligten Personen einbezogen und genutzt werden können. Das Werkzeug dazu ist Kommunikation.

Ihr Nutzen in diesem Training

Die Teilnehmenden

- kennen die wesentlichen Anforderungen an eine erfolgreiche Führung ohne Weisungsbefugnis.
- reflektieren ihre Rolle als laterale Führungskraft und erfahren, wie sie Menschen für sich und die gemeinsamen Ziele gewinnen können
- sind sich Ihrer persönlichen Einflussfaktoren bewusst und können sie anwenden
- sind in der Lage, mit der Gruppe Aufträge zu klären, Ziele zu definieren und gemeinsam getragene Ergebnisse zu erreichen
- können Ziel- und Interessenkonflikte analysieren und mit den Beteiligten konstruktive Lösungen erarbeiten

Inhalte

- Grundlagen
  - Die Unterschiede hierarchischer und nicht-hierarchischer Führung
  - Die Wirkkomplexe erfolgreicher lateraler Führung
  - Bedeutung und Reflektion meiner lateralen Führungsrolle | Was ist zu beachten?
- Führen heißt Einfluss nehmen
  - Kommunikation als Führungswerkzeug
  - Vier Grundhaltungen der Persönlichkeit | Mein persönlich wirksamer Führungsstil
  - Situatives Führen: Anordnung und Delegation
  - Auftrags- und Zielklärung
- Teamführung
  - Was motiviert Menschen, was motiviert mich im Team?
  - Ein Team ist eine Arbeitsgruppe plus „Wir-Gefühl“
  - Denkrahmen von Teams
  - Konflikte im Team lösen | Teams in Ausnahmesituationen stabilisieren
- Transfer
  - Übertragung auf den persönlichen Führungsalltag | Coaching und Arbeiten an eigenen Praxisbeispielen
  - Individuelle Zielvereinbarung

Trainer	Dr. Till Reichert	**Termine**	14. - 15.09.23
		Ihre Investition	1.450,– € (netto)

DEMOGRAFISCHER WANDEL

ALS FÜHRUNGSHERAUSFORDERUNG

Führung in Zeiten des demographischen Wandels bedeutet auch, der Förderung von Gesundheit und Leistungsfähigkeit sowie dem Erhalt der beruflichen Qualifikationen der MitarbeiterInnen die notwendige Aufmerksamkeit zu schenken. Eine besondere Herausforderung stellen dabei häufig die Ansprüche junger PotenzialträgerInnen an das Arbeitsumfeld und die Wertvorstellungen von Arbeit dar. Vorgesetzte sollten dabei differenziert auf die Belange der unterschiedlichen Beschäftigungsgruppen eingehen und Brücken zwischen den Generationen bauen, um GEMEINSAM den bereits angefangenen Wandel zu gestalten.

Dieses 2 tägige Seminar richtet sich an interessierte Führungskräfte, die den demographischen Wandel als Herausforderung erleben und hieran wachsen möchten.

Ihr Nutzen in diesem Training

Die Teilnehmenden

- reflektieren über die Wirkung von Führung, deren Vorbildfunktion und welche Anforderungen das eigene, auf Zukunft gerichtete Führungsverhalten braucht
- Dazu reflektieren sie Ihre Ausgangssituation und erarbeiten in diesem vertrauensvollen Rahmen Ihre Ziele in Co Creation
- Sie lernen die Typologien der unterschiedlichen Generationen kennen, charakterisieren und deren jeweiligen Ansprüche einzuordnen
- Sie erfahren, welche Möglichkeiten ein „optimales“ Zusammenspiel der Generationen bietet und welche Weichen für eine ergebnisorientierte Zusammenarbeit zu stellen sind
- Die Teilnehmenden lernen die unterschiedlichen Stärken der einzelnen Generationen kennen und nutzen
- Sie betrachten Führung unter einem neuen Blickwinkel: Was „Babyboomer“ anderes von ihrem Chef erwarten als „Ypsiloner“, “Generation Z“, etc.
- Sie erhalten Tipps zu einer bedarfsgerechten Arbeitsorganisation

Inhalte

- Daten und Fakten zur demographischen Entwicklung
- Merkmale der Generation Babyboomer, Generation Y usw. Definition
- Eigenschaften und Charakteristiken (Zahlen, Daten, Fakten, neueste Untersuchungen, die für ein verbindendes Führungsverständnis wichtig sind)
- Veränderung der Personalstruktur, deren Auswirkungen und evtl. Konfliktfelder
- Konsequenzen für das eigene Handeln. Eigener Umgang und Erfahrungen reflektieren
- Kenne ich die unterschiedlichen Bedürfnisse/Wünsche meiner Mitarbeitenden als Führungskraft?
- Was kann/darf ich verändern?
- Wo kann ich flexibel handeln, wo nicht, was sind die Konsequenzen daraus?
- Management von Gesundheit, Vielfalt und Wissen
- Wissensmanagement: Chancen/Gefahren,
- Bedeutung und Gewinn von Vielfalt
- Möglichkeit zur Fallarbeit und Einbringen eigener Praxisfälle
- Kritische Reflexion: Anspruch, Wirklichkeit und Grenzen des Miteinander der Generationen
- Erste konkrete Schritte

Trainerin	Birgit Huber-Metz	**Termine**	16. - 17.05.23
		Ihre Investition	1.450,– € (netto)

SELBSTORGANISATION ONLINE

– DER SCHLÜSSEL FÜR EIN GUTES ZEITMANAGEMENT

Der Puls unserer Zeit verändert unsere Arbeitswelt. Informationsflut, Schnelllebigkeit, Unsicherheit und Digitalisierung nehmen zu und verlangen umso mehr eine effektive Selbstorganisation. Die Abgrenzung von Privat- und Berufsleben fällt oftmals schwer und auch wenn der Tag ab sofort 5 Stunden mehr hätte, stünden wir vor den gleichen Herausforderungen und Auswirkungen, wie zum Beispiel Überlastungen und Konflikten. Umso wichtiger ist es sowohl die eigene Stabilität als auch Flexibilität zu stärken.

Dieses Training & Coaching im kleinen TeilnehmerInnenkreis ist sehr effektiv, iterativ und kurzweilig gestaltet mit einer Mischung aus Impulsen, Gruppencoachings und viel Praxistransfer.

Ihr Nutzen in diesem Online Seminar

Die Teilnehmenden

- entwickeln ein Grundverständnis, warum es viel mehr um Selbstorganisation, als um Zeitmanagement geht.
- reflektieren ihre eigene Ausgangssituation und identifizieren kleine und große Stellhebel, um die individuellen Herausforderungen effektiv und effizient zu meistern.
- lernen bewährte und neue Methoden, um den Arbeitsalltag gut zu strukturieren, sich selbst zu organisieren und Anforderungen zu priorisieren.
- kennen ihre individuellen Energieräuber und Zeitfresser, wissen um die Entstehung und Wirkung von innerem Dauerstress und entwerfen Lösungsansätze diesen zu begegnen.
- sind sensibilisiert für die eigene Resilienz und Achtsamkeit als Grundlage von gutem Selbstmanagement und kennen Ansätze, um diese zu stärken.
- lernen sich durch eine klare Kommunikation besser abzugrenzen, Erwartungsmanagement zu betreiben und Feedback zu geben, auch trotz möglicher räumlicher Distanz.
- prototypisieren Schritte zur Veränderung im Alltag, reflektieren und unterstützen sich gegenseitig durch kollegiale Beratung in Peergroups.

Gerne bieten wir dieses Seminar auch Inhouse in Ihrem Unternehmen an. Sprechen Sie uns an.

HINWEIS:
Dieses Online-Seminar ist auf max. 8 Teilnehmende ausgelegt.

Modul 1:

EFFEKTIVES SELBST- STATT ZEITMANAGEMENT

- Neue Herausforderungen der VUCA Welt | Zeitorientierung vs. Ergebnisorientierung | Standortbestimmung: größte Hürden und Herausforderungen | Innere Haltung, äußeres Verhalten | BEWÄHRTE UND NEUE METHODEN DER SELBSTORGANISATION | Den Überblick und die Orientierung behalten | Die Unterscheidung von Effektivität und Effizienz | Den Tag organisieren | Aufgaben priorisieren | Die Macht der Reflexion: Review und Retro | Prototyping: weniger Zeit zum Planen ver(sch)wenden

Modul 2:

SELBSTORGANISATION HEISST INNEREM STRESS, ZEITFRESSERN UND ENERGIERÄUBERN ZU BEGEGNEN

- Der Sägezahn-Effekt | Unterscheidung Zeitfresser und Energieräuber | Identifikation individueller Zeitfresser und Energieräuber | Innere Antreiber | Wenn äußere Anforderungen zu innerem Stress werden | VORAUSSETZUNG FÜR EINE GUTE SELBSTORGANISATION: INNERE RESILIENZ | Resilienz als Grundlage von guter Selbstorganisation | Ursprung – Forschung – Wissen | Energielieferanten kennenlernen und nutzen | Kleine Achtsamkeitsanker für höhere Belastbarkeit

Modul 3:

SELBSTORGANISATION HEISST KLAR NACH AUSSEN ZU SEIN

- Kommunikationsbasics | Abgrenzung und „NEIN“ sagen | Erwartungsmanagement | Feedback

TRANSFER:

- SMARTE Zielentwicklung oder fuzzy-vision | Microziele und feste Rituale | Testing und Reflexion | Learnings und Best practice, kollegiale Beratung in Peergroups | Evaluation: Wie und woran merke ich positive Veränderungen?

Selbstorganisierende Lerngruppen

Nach jedem Baustein verproben die Teilnehmenden ihren Prototypen, und generieren wichtige Learnings, zu denen sie sich in einer selbstorganisierten Lerngruppe austauschen. Mit den Transfererfolgen und -hürden wird dann im Folgebaustein weitergearbeitet.

Trainer Moritz Geisreiter

Termine
Modul 1: 05.09.23
Modul 2: 19.09.23
Modul 3: 10.10.23

Ihre Investition 1.580,– € (netto)

WIRKUNGSVOLL

PRÄSENTIEREN

Was sind die Erfolgsfaktoren einer guten Präsentation? Neben dem klaren Aufbau und der Struktur ist es sicherlich die persönliche Note des Redners und der Rednerin und die Fähigkeit in Kontakt und Interaktion mit seinen ZuhörerInnen zu gehen. In diesem Workshop lernen Sie Tools, die Sie bei der Vorbereitung und Durchführung unterstützen. Gleichzeitig werden Sie die Möglichkeit erhalten, durch Ausprobieren und Feedback an Ihrem eigenen Stil zu arbeiten und so Ihre persönliche Note des Präsentierens herauszuarbeiten. Eine wirkungsvolle Präsentation lässt Ihr Ansehen und das Ihres Unternehmens wachsen.

Ihr Nutzen in diesem Training

Die Teilnehmenden

- lernen die Grundlagen der Präsentation und reflektieren ihren eigenen Präsentationsstil.
- lernen wie sie ihre Körpersprache und Stimme effektiv einsetzen und wirken lassen können.
- lernen wie sie Statements klar und sicher präsentieren können.
- trainieren an realen Fällen ihr Präsentationsverhalten und lernen sich gezielt vorzubereiten.
- lernen die Besonderheiten bei virtuellen Präsentationen.

Inhalte

- Aufbau und Struktur einer Präsentation
  - Was sind Erfolgsfaktoren einer guten Präsentation? | Die Wirkung des Powerstatements
  - Die Bedeutung der Körpersprache und Stimme in der Präsentation
  - Übungen zur gewinnenden Körpersprache
- Präsentationsgrundlagen – gut vorbereitet präsentieren
  - Meine Stärken und Herausforderungen in der Präsentation
  - Wie wirke ich auf andere? | Umgang mit Einwänden und Störungen
  - Die Sache mit dem Blickkontakt | Wie verhalte ich mich in PartnerInnenpräsentationen und worauf muss ich achten?
  - Meine innere Haltung und Gefühle managen | Feedback geben
- Meinen eigenen Stil finden
  - Zusammenfassung des Gelernten | Individuelle Zielbeschreibung
  - Mögliche erste Schritte im beruflichen Alltag
  - Evaluation: Wie und woran merke ich positive Veränderungen?
- Transfer
  - Zusammenfassung des Gelernten | Individuelle Zielbeschreibung
  - Mögliche erste Schritte im beruflichen Alltag

Trainerin	Lisa Bastian	**Termine**	12. - 13.09.23
		Ihre Investition	1.450,– € (netto)

ERFOLGREICHES STRESSMANAGEMENT

FÜR YOUNG PROFESSIONALS UND JUNGE NACHWUCHSFÜHRUNGSKRÄFTE

Stressbewältigung als Karrierefaktor ist eine wichtige Kompetenz, um langfristig motiviert und leistungsfähig zu bleiben.

Die Herausforderungen der Arbeitswelt verstärken sich durch die wachsende Komplexität und Dynamik, die Entgrenzung von Arbeits- und Privatleben, anhaltende globale Krisen sowie den demographischen Wandel. Unter Mitarbeitenden, Managern und Führungskräften nehmen Leistungsdruck, Zukunftsangst und Perfektionswahn immer mehr zu.

Gerade hochqualifizierte und motivierte Nachwuchskräfte und Mitarbeitende sind oftmals getrieben von einer ehrgeizigen Karriereplanung, wollen den Anforderungen entsprechen und sich beweisen. Doch wenn sie auf Dauer ihre eigenen Grenzen nicht kennen oder ignorieren, wirkt sich das negativ auf ihre Motivation und vor allem auch auf ihre Gesundheit aus. Studien zeigen, dass die Nachwuchskräfte z.T. mehr Stress-Symptome zeigen als ihre älteren KollegInnen.

In diesem Seminar lernen Young Professionals sowie (Nachwuchs-)Führungskräfte wie sie sich trotz permanent hoher Anforderungen körperlich und psychisch wohlfühlen, leistungsstark bleiben und sich schnell regenerieren.

Ihr Nutzen in diesem Seminar

Die Teilnehmenden

- lernen, wie sie ihre eigenen Grenzen erkennen und „nein“ sagen.
- entwickeln individuelle Lösungen für den Umgang mit Stress.
- lernen, wie sie effiziente Pausen einplanen und so auf Dauer leistungsfähig sind.
- lernen, den eigenen Weg bewusst und aktiv zu steuern.
- lernen, wie sie mehr Energie im Alltag gewinnen.
- trainieren den achtsamen Umgang mit sich selbst.
- bekommen praktische Tipps und Übungen für ihren Alltag an die Hand.

Inhalte

- Stress und seine körperlichen und psychischen Auswirkungen
- Entspannungsübungen
- Identifizieren von individuellen Stresspotenzialen
- Strategien, um Belastungen erfolgreich zu bewältigen
- Methoden und Strategien zum Stressabbau
- Techniken, um den Energiehaushalt in Balance zu bringen und zu halten
- Strategien erfolgreicher Menschen im Umgang mit Stress
- Belastungen frühzeitig erkennen und vorbeugen

HINWEIS:
Dieses Online-Seminar ist auf max. 8 Teilnehmende ausgelegt.

Gerne bieten wir dieses Seminar auch Inhouse in Ihrem Unternehmen an. Sprechen Sie uns an.

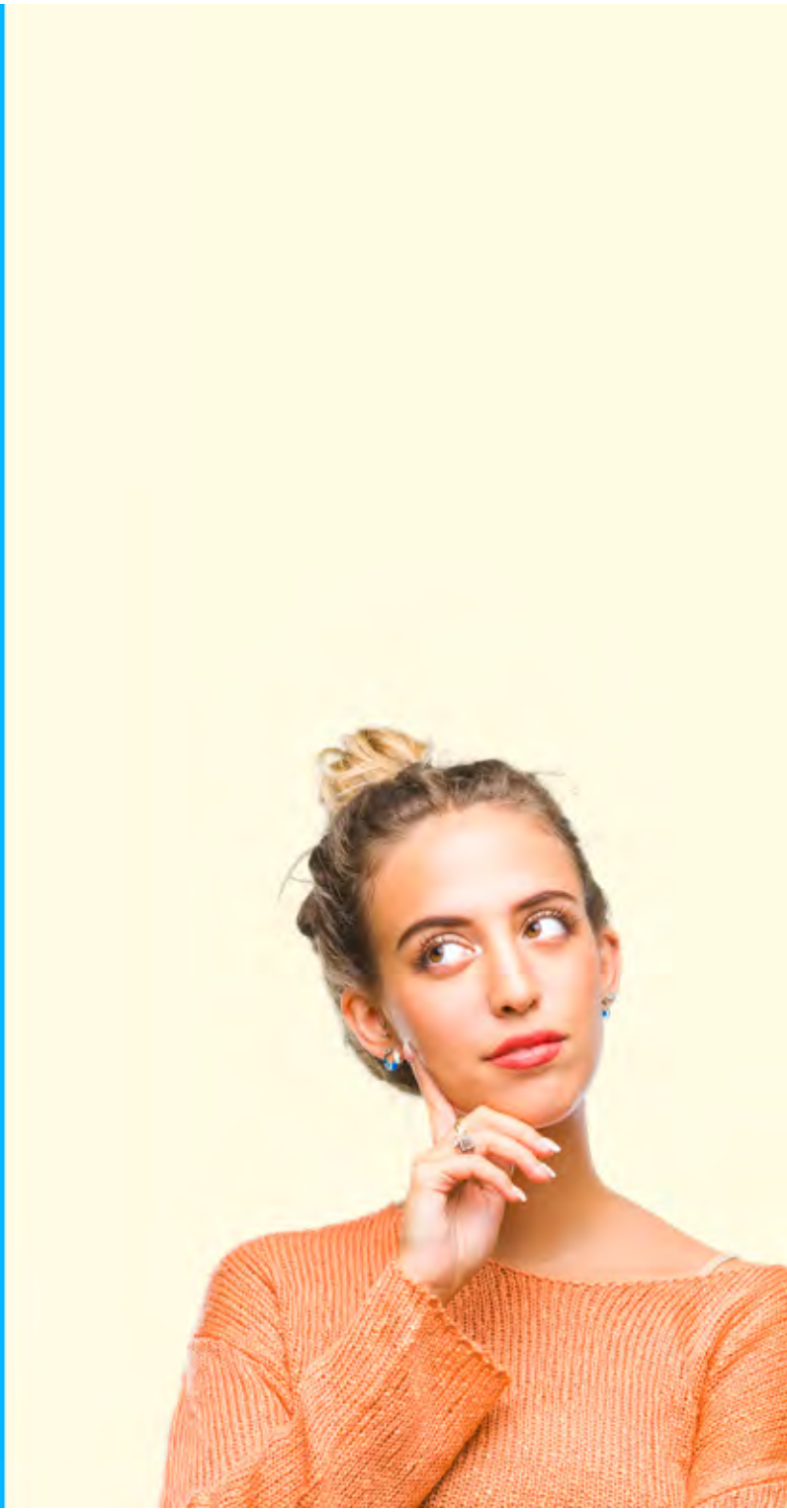
Trainerin Anna Teifel

Termine
Modul 1: 10.05.23 (halber Tag Online)
Modul 2: 24.05.23 (Präsenz ganzer Tag)
Modul 3: 21.06.23 (halber Tag Online)

Ihre Investition 1.450,– € (netto)

SELBSTREFLEKTION

DIE FÄHIGKEIT UNSERER ZEIT



Immer mehr rückt die Fähigkeit der Selbstreflexion in den Vordergrund. Warum?!

Wir brauchen Klarheit, über unser Leben und unsere Ziele. Ebenso sollten wir Momente des Scheiterns und unsere enormen Möglichkeiten zu wachsen kennen. Erst wenn wir uns bewusst, radikal und ehrlich mit starken Fragen beschäftigen, können wir unser Ego gezielt weglassen und die Geschehnisse systemisch aus unterschiedlichen Perspektiven betrachten. Selbstreflexion schafft Empathie, fördert das analytische Denken und bringt Mitarbeitende und EntscheiderInnen in das lösungsorientierte Denken.

Dieser Workshop zeichnet sich durch größtmögliche Interaktion der Gruppe aus.

Ihr Nutzen in diesem Seminar

- die Teilnehmenden erlernen die Grundlagen von Selbstreflexion.
- reflektieren ihr Verhalten und die entsprechend dahinter liegenden Verhaltensmuster.
- durch die Interaktion in der Gruppe wird es möglich, die Perspektiven aller Teilnehmenden einzubeziehen und so das Maximum der Schwarmintelligenz zu nutzen.

Inhalte

- Resilienz – die Basis in der Zeit des Wandels
- Grundlegendes Verständnis von Selbstreflexion
- Wer bin ich? Meine Trigger, meine Werte und Prinzipien
- Positive Fehlerkultur / Dynamisches vs. statisches Selbstbild
- Tools und Methoden im Umgang mit schwierigen Situationen

Trainerin	Gentiana Daumiller	**Termin**	09.03.2023
		Ihre Investition	850,– € (netto)

ACTUAL SUMMARY
BUDGET VS. ACTUAL
$500.00
$375.00
$250.00
$125.00
$0.00
Auto
Food
Medical
Travel
Other
8%
5%
7%
3%
17%
29%
21%
7%
3%
Auto
Entertainment
Food
Home
Medical
Personal Items
Travel
Utilities
Other
Budget
Actual
SUMMARY BY CATEGORY

SEMINARE ZUR

VERTRIEBS-STEIGERUNG

- Die B2B-Sales-Matrix – Neue KundInnen strategisch und zielgerichtet gewinnen 28
- Taktisches Verhandeln mit dem Einkauf – Negotiation & Pricing 32

DIE

DIE B2B-SALES-MATRIX

– NEUE KUNDINNEN STRATEGISCH UND ZIELGERICHTET GEWINNEN

Online-Workshop-Reihe für Vertriebsleitende, Sales-Mitarbeitende und Personen aus der Geschäftsleitung, die strategisch und gezielt neue KundInnen im B2B Bereich gewinnen wollen.

Viele Unternehmen fokussieren in ihren Vertriebsaktivitäten auf BestandskundInnen, da die Akquisition im ersten Moment kostengünstiger und erfolgsversprechender ist. Man kennt sich und die Akquisition ist für viele Personen aus dem Vertrieb leichter, als neue KundInnen zu gewinnen. Auf der anderen Seite ist es auch außerhalb von Krisenzeiten überlebenswichtig, neue KundInnen für das Unternehmen und dessen Produkte und Dienstleistungen zu gewinnen. Begriffe wie Sättigungsgrad und KundInnenlebenszyklus machen deutlich, dass eine reine Akquisition im Bestand mit der Zeit aufwendiger und somit kostenintensiver ist – und die Konkurrenz schläft auch nicht. NeukundInnengewinnung ist einfacher, als Sie vielleicht denken, gerade wenn man mit einem strukturieren und strategisch gut geplanten Akquisitionsprozess neue KundInnen gewinnen kann.

Ihr Nutzen in diesem Training

Die Teilnehmenden

- lernen, wie sie strategisch und operativ den Akquisitionsprozess aufsetzen
- kennen die wichtigsten Werkzeuge für eine operative Umsetzung der NeukundInnengewinnung
- lernen, wie sie mit Ihren Vertriebsteams praxisorientiert und systematisch den Weg zu neuen B2B-KundInnen vorbereiten.
- erfahren, welche Bedeutung Haltung und Handlung im NeukundInnengewinnungsprozess hat und wie Sie diese im Team gestalten können.
- kennen die unterschiedlichen Wege, neue KundInnen zu gewinnen und anzusprechen.
- erfahren, welche Kennzahlen auf dem Weg zum Erfolg hilfreich und sinnvoll sind.

BUCHTIPP:
»Die B2B-Sales-Matrix«
Strategische Akquise planen und systematisch umsetzen
Verlag Springer Gabler

HINWEIS:
Dieses Online-Seminar ist auf max. 8 Teilnehmende ausgelegt.

Trainer	Uwe Reusche	**Termine**	Modul 1: 01.02.23 Modul 2: 01.03.23 Modul 3: 20.04.23
		Ihre Investition	1.680,– € (netto)

Inhalte

Video Tutorial:

- Die Zielsetzung der Workshops | Strategische Vorgehensweisen | Analyse der eigenen Ausgangssituation | Klärung der individuellen Zielstellungen der Teilnehmenden | Systemische Grundgedanken für die Praxis

Dauer: 1 Stunde

Online Workshop 1:

- Die Phasen der strategischen NeukundInnengewinnung | Stolpersteine und Erfolgsfaktoren – wie kann ich den Erfolg im Vorfeld schon absichern? | Erste strategische Überlegungen: | Ziele und Sinn der strategischen Neukundengewinnung – das „Warum“ und der „Sinn“ | Kurzfristige und langfristig-nachhaltige NeukundInnengewinnung | Die Prework Phase: | Selbstanalyse | Fokuswahl | Power-Map und Planung | Praxistransfer – der eigene Umsetzungsplan

Dauer: 4 Stunden, danach Umsetzung in der Praxisphase

Online Workshop 2:

- Client Relationship Initiation | Wege zu neuen KundInnen: | Cold Call | Messe | Mailing | Implementierung der NeukundInnengewinnung ins Unternehmen: | CRM Systeme | Kennzahlen & Controlling | Praxistransfer – der eigene Umsetzungsplan

Dauer: 4 Stunden, danach Umsetzung in der Praxisphase

Online Workshop 3:

- Neue KundInnen durch Ausschreibungen gewinnen | Reflexion der Umsetzungskonzepte aus der Praxisphas: | Erfolge teilen | Stolpersteine bearbeiten

Dauer: 4 Stunden

Video Teamcoaching:

- Vorstellen der einzelnen Umsetzungspläne | Reflexion der Ziele, Vorgehensweise und Haltung | Wo kann ich noch optimieren: Kollegiale Beratung | Nächste Schritte

Dauer: 1 Stunde (Video Teamcoaching in Gruppen zu je max. 5 Teilnehmenden)

Persönliches Coaching (optional buchbar):

Sie haben die Möglichkeit sich durch ein individuelles Coaching bei der Vorbereitung, Implementierung und der Umsetzung begleiten zu lassen (Je Stunde 250,00 €).

TAKTISCHES VERHANDELN

MIT DEM EINKAUF

NEGOTIATION & PRICING – ONLINE

Die Einkaufsabteilung, oder wie es in vielen Unternehmen heißt „das Procurement“ bekommt in immer mehr Unternehmen die Kompetenz, gezielt Preisverhandlungen zur Reduktion der Kosten zu führen, oft bezeichnet als die neue „Macht in Unternehmen“. Personen aus dem Einkauf werden mittlerweile intensiv zum Thema „Verhandlungsführung“ trainiert und viele Sales Mitarbeitende merken, dass eine reine Fokussierung auf das Thema „Beziehung“ oft nichts mehr hilft. Wichtig ist, die Rolle, die Aufgaben und die taktischen Vorgehensweisen des Einkaufs zu analysieren und zu verstehen, um sich gezielt auf die Verhandlungen vorzubereiten

Ihr Nutzen in diesem Training

Die Teilnehmenden

- lernen, wie moderne Einkaufsabteilungen aufgestellt sind und welche Auswirkungen dies auf die Gespräche mit ihnen hat.
- kennen die strategischen Kompetenten und Konzepte der Beschaffung und analysieren ihren persönlichen Stellenwert als LieferantInnen in dem Unternehmen
- lernen die Verhandlungsmethoden und Verhandlungstricks gewiefter Personen aus dem Einkauf kennen
- lernen unterschiedliche Strategien und Taktiken in den Verhandlungen kennen erarbeiten sich Ihr eigenes Konzept
- erfahren, welche Bedeutung & Auswirkungen die Begriffe Macht und Machtzuschreibung aus psychologischer Sicht haben
- lernen relevante Elemente der taktischen Vorbereitung kennen

Sie wollen mehrere Vertriebsleitende / Sales Mitarbeitende anmelden – sprechen Sie uns an.

HINWEIS:
Dieses Online-Seminar ist auf max. 8 Teilnehmende ausgelegt.

Inhalte

Video Tutorial:

- Die Zielsetzung der Workshops | Strategische Vorgehensweisen | Analyse der eigenen Ausgangssituation | Klärung der individuellen Zielstellungen der Teilnehmenden | Systemische Grundgedanken für die Praxis

Dauer: 1 Stunde

Online Workshop 1:

- Die neue, alte Macht: Die Einkaufsabteilung | Die Rollen des Einkaufs: den Preis zu drücken · das Unternehmen entwickeln | Konzepte im Einkauf: Verfahren zu Kostensenkung · Verfahren im Umgang mit LieferantInnen | Die 7 Schritte einer erfolgreichen Verhandlung | Die gezielte Vorbereitung auf die Verhandlung: Vorbereitung „Ich und Wir“ · Vorbereitung „KundInnen“ · Vorbereitung „Vorgehensstrategie“ | Die Tradeables – meine Verhandlungsmasse | Das persönliche Umsetzungskonzept

Dauer: 4 Stunden, danach Umsetzung in der Praxisphase

Online Workshop 2:

- Das Modell der „leichten“ Konfrontation | Maximumziel, Minimumziel, Ausstiegsziel | Kooperation – Verhandlung – Macht | Taktiken in den Verhandlungen analysieren und begegnen | Haltung und Handlung im Spiegel des eigenen Vorgehens | Verhandeln mit mehreren Personen

Dauer: 4 Stunden, danach Umsetzung in der Praxisphase

Online Workshop 3:

- Aufbau von gezielten Argumenten | Umgang mit Macht: Meine Haltung zur Macht der KundInnen · Meine eigene Macht aufbauen | Beurteilung des Verhandlungserfolges | Nach dem Spiel ist vor dem Spiel – Erfolgsstories und Stolpersteine | Klären der offenen Fragen

Dauer: 4 Stunden

Video Teamcoaching:

- Vorstellen der einzelnen Umsetzungspläne | Reflexion der Ziele, Vorgehensweise und Haltung | Wo kann ich noch optimieren: Kollegiale Beratung | Nächste Schritte

Dauer: 1 Stunde (Video Teamcoaching in Gruppen zu je max. 5 Teilnehmenden)

Persönliches Coaching (optional buchbar):

Sie haben die Möglichkeit sich durch ein individuelles Coaching bei der Vorbereitung, Implementierung und der Umsetzung begleiten zu lassen (Je Stunde 250,00 €).

Trainer	Uwe Reusche	**Termine**	Modul 1: 14.06.2023
			Modul 2: 13.07.2023
		Ihre Investition	1.680,– € (netto)

SEMINARE FÜR

FÜHRUNGSKRÄFTE

- Führen auf Distanz 36
- Prinzip der minimalen Führung 38
- Grundlagen der Führung 40
- Stärkenorientierte Führung 42
- Führen in Veränderungsprozessen 44
- Multikulturelle und diverse Teams führen 46

FÜHREN AUF DISTANZ

ONLINE

MOTIVATION, TEAMGEIST UND ZIELERREICHUNG – TEAMERFOLG TROTZ DISTANZ

Unser intensiver Workshop richtet sich an erfahrene Führungskräfte und ProjektleiterInnen. Dabei ist es unerheblich, ob Sie Fachteams oder Projekte leiten.

Ziel ist es, im Rahmen dieser modularen Qualifizierung, die veränderte Rolle und neue Aufgaben von Führungskräften im digitalen Management näher zu beleuchten, um am Ende ein persönliches virtuelles Führungsleitbild zu erarbeiten.

Die Nutzung diverser Formen und technischer Tools für virtuelle Begegnungen und webbasierter Zusammenarbeit bilden hierfür die Basis und werden im Workshop vorgestellt, in Bezug auf situationsspezifische Einsätze erläutert und direkt genutzt. Durch viele Praxisübungen erhalten die Teilnehmenden immer wieder persönliches Feedback auf die digitale Wirkung und Anregungen für Verbesserungen.

Dabei stehen die 3 Führungs-Aspekte Selbstmanagement, dialogische Führung und Teammanagement im Mittelpunkt des Workshops.

Inhalte

In der Vorbereitung auf unserer Training geht es um Sie selbst in Ihrer Funktion als Führungskraft. Sie bearbeiten eine kleine Befragung und die Vorbereitung Ihrer digitalen Selbstpräsentation.

MODUL 1: DIGITALE FÜHRUNGS-WERKZEUGE + ROLLE UND AUFGABEN DES VIRTUAL MANAGERS

- Auftragsklärung – Individuelle Zielstellung gemeinsam erarbeiten | Virtuelle Wirkung: Faktoren der professionellen digitalen Selbstpräsentation | Überblick über sinnvolle Distant-Leadership-Tools/ Collaboration-Tools | Rolle, Aufgaben und Führungsleitbild des virtual Leaders | Von analog nach digital – wie geht das für mich persönlich? | Agile meets distant Leadership: Ideen aus der agilen Arbeitswelt zur digitalen Führung | Lerngruppen bilden

Dauer: 4 Stunden Online-Workshop plus ca. 2 h Transferarbeit

MODUL 2: DIALOGISCHE FÜHRUNG AUF DISTANZ

- Grundlagen der virtuellen dialogischen Kommunikation | Digitale MitarbeiterInnengespräche: Nähe trotz Distanz – Übungen für Dialoge | Das digitale Führungs-Rad: Erwartungen klären – Aufgaben delegieren – Ergebnisse überprüfen | MitarbeiterInnen-Motivation: Nutzung der individuellen Glücklichmacher-Motive

Dauer: 4 Stunden Online-Workshop plus ca. 2 h Transferarbeit

MODUL 3: TEAMS VIRTUELL FÜHREN UND ENTWICKELN

- Rahmenbedingungen schaffen für professionelle Online-Arbeit | Digitale Teamkultur: Wie Vertrauen und Nähe entstehen | Management 3.0: Mehr Eigenverantwortung im Team | Digitale Review-Meetings | Individuelles Feedback bezüglich Online-Wirkung | Erstellung eines persönlichen virtuellen Führungsleitbildes und Umsetzungsplans

Dauer: 4 Stunden Online-Workshop

Selbstorganisierende Lerngruppen

Die Teilnehmenden treffen sich außerhalb der Online-Workshops in selbstorganisierten kleineren Lerngruppen, um Erfahrungen auszutauschen und Transferaufgaben zu bearbeiten.

MODUL „REALITY-FEEDBACK“ (optional buchbar):

- 0,5 Stunden digitale Live-Beobachtung oder Zusendung Mitschnitte | 1 Stunde Coaching (je Coaching 325 €)

Trainerin Ida Saccone

Termine
Modul 1: 13.03.2023
Modul 2: 17.04.2023
Modul 3: 02.05.2023

Ihre Investition 1.580,– € (netto)

PRINZIP DER

MINIMALEN FÜHRUNG

INTENSIVE WEITERBILDUNG AN 3X3 TAGEN FÜR FÜHRUNGSKRÄFTE

Ihr Nutzen in diesem Training

„Eine gute Führungskraft schafft einen Rahmen für ergebnisorientierte Arbeit der Mitarbeitenden und geht dann den Mitarbeitenden aus dem Weg". Frei nach diesem Credo von Klaus Kissel, einem der Autoren des Buches „Prinzip der minimalen Führung", lernen die Teilnehmenden dieser Weiterbildung die Methoden der entwicklungsorientierten Delegation. Sie erfahren, wie sie die Mitarbeitenden mehr einbinden und damit auch motivieren können. Dadurch erzielt ihr Handeln als Führungskraft mehr Wirkung und schafft zugleich Freiräume für strategische Führung. Die Teilnehmenden trainieren in den Seminarbausteinen darüber hinaus ihr Kommunikationsverhalten, um ergebnisorientierte Führung wirken zu lassen und erhalten Feedback hierzu.

Die Weiterbildung besticht durch starken Praxisbezug und hohen Transfergehalt. Führungskräfte lernen, wie sie einen effizienten und ergebnisorientierten Führungsstil entwickeln können, der mehr Selbstführung und Agilität bei den Mitarbeitenden entwickelt.

Inhalte

In der Vorbereitung auf unserer Training geht es um Sie selbst in Ihrer Funktion als Führungskraft. Sie bearbeiten eine kleine Befragung und die Vorbereitung Ihrer digitalen Selbstpräsentation.

MODUL 1: Die Führungskraft, Grundlagen einer Selbstführung in modernen Zeiten

- Wie verändert sich Führung in der heutigen Zeit? | Wofür brauchen meine Mitarbeitenden Führung: Grundlagen der minimalen Führung | Jeder Weg beginnt bei mir selbst | Mein Selbstmanagement – meine Erfolgsfaktoren guter Selbstführungsarbeit | Von den Irrtümern, unersetzlich oder überflüssig zu sein | Die Führungskraft schafft einen Rahmen – Delegationsboard | Methoden der Delegation und Beteiligung im Alltag | Motivation fördern – situative Führung in der modernen Zeit | Die Führungskraft schafft einen Rahmen für Veränderung! Wie? | Mein Veränderungsprojekt für die Weiterbildung einbringen und reflektieren | Das eigene Zeit- und Organisationsmanagement | Bildung kollegialer Beratungsgruppen für den Transfer

MODUL 2: Der Dialog mit der Mitarbeiterin/dem Mitarbeiter, Intensivtraining zur dialogischen Führungskompetenz

- Die Grundlagen dialogischer Führung | Stärken stärken – Potenzialanalyse aus Sicht der Führungskraft | Potenzialorientierter Einsatz von Mitarbeitenden | Aufgaben und Ergebnisdelegation in der Führungspraxis | Der Problembesitz als Vorbereitung für Gesprächsprozesse | Gespräche mit Mitarbeitenden entwicklungsorientiert führen | Dialogsteuerung intensiv lernen und üben (Fragetechnik, aktives Zuhören und Feedback-Training) | Coachingtechniken im Führungsalltag wirksam einsetzen | Entwicklungsgespräche führen | Konflikte ansprechen und lösen | Das kritische Gespräch mit Mitarbeitenden

MODUL 3: TEAMS VIRTUELL FÜHREN UND ENTWICKELN

- Agilität im Team fördern – was heißt das? | Formen der Selbstorganisation in Teams fördern | Wie viel Zusammenarbeit braucht das Team? | Wie lernen Teams mit Leichtigkeit? | Mit den Teamrollen gewinnend umgehen lernen! | Synergien fördern durch neue Teamdynamik | Die Führungskraft in der Rolle als Balancemanager und Balancemanagerin (systemische Theorie für Führungskräfte) | Teammeetings effektiv leiten und Lernen im Team fördern | Moderation und Teamsteuerung auf das notwendige Maß minimieren | Feedback im Team fördern | Das kritische Reviewgespräch – Prinzip der ständigen Ergebnisorientierung im Team

Buchtipp zum Seminar:
»Das Prinzip der minimalen Führung – Effektive Führung im Wandel«
Windmühle Verlag

Trainer Timo Gerst

Termine
Modul 1: 29.-31.03.23
Modul 2: 28.-30.06.23
Modul 3: 08.-10.11.23

Ihre Investition 3.660,– € (netto)

GRUNDLAGEN DER

FÜHRUNG

Die ersten 100 Tage einer Führungskraft gelten als „Bewährungsprobe". Die Führungskraft wird vom Team oder der Abteilung genau beobachtet – andererseits vergleichen die Mitarbeitenden die neue Führungsperson häufig mit „älteren Vorbildern" und so können beiderseitig Erwartungen enttäuscht werden, wenn man nicht rechtzeitig darüber spricht. Was sollte ich zu Beginn meiner Führungslaufbahn tun und was nicht? Wie wirke ich auf meine Mitarbeitenden und welche Gespräche sollte ich führen. Das Seminar ist die ideale Startgrundlage für neue Führungskräfte, die damit die ersten Basics für die neue Rolle erfahren und lernen.

Ihr Nutzen in diesem Training

Die Teilnehmenden

- reflektieren ihr inneres Führungsleitbild und ihre Haltung im Umgang mit zu führenden Mitarbeitenden.
- lernen die unterschiedlichen Führungsstile kennen und erarbeiten sich einen Leitplan für die ersten 100 Tage als Führungskraft.
- lernen Gespräche und Gesprächsformate kennen, um Erwartungen zu klären und mit Mitarbeitenden zu reflektieren.
- üben sich in der Delegation von Aufgaben.
- bekommen Sicherheit im Auftreten als Führungskraft in der 360° Führungsumgebung.

Inhaltsübersicht

- Grundlagen
  - Bedeutung und Reflektion der neuen Führungsrolle | Was ist zu beachten in der neuen Führungsrolle?
  - Warum sollten Menschen auf mich hören? | Meine innere Führungshaltung
  - Analyse meiner Führungsumgebung und Coaching zu meiner Ausgangssituation
- Das System analysieren
  - Do's und Don'ts für die ersten 100 Tage | Wie kläre ich die Erwartungen meiner Umgebung in Gesprächen?
  - Die Motive der Mitarbeitenden erkennen – Grundlagen der Motivation der Mitarbeitenden
- Führung der Mitarbeitenden – Einstieg
  - Mein eigenes Zeitmanagement, was darf ich delegieren? | Das Delegationsgespräch – wie delegiere ich motivierend und klar? | Umgang mit Rückdelegation
- Transfer
  - Übertragung auf den persönlichen Führungsalltag | Coaching und Arbeiten an eigenen Praxisbeispielen
  - Individuelle Zielvereinbarung

Trainerin Claudia Eisinger

Termine 02. - 03.03.23

Ihre Investition 1.450,– € (netto)

STÄRKENORIENTIERTE

FÜHRUNG

Eine stärkenorientierte Führung steigert die Eigenmotivation und Leistungsbereitschaft von Mitarbeitenden und darüber hinaus auch ihre Zufriedenheit und innerliches Commitment gegenüber dem Unternehmen. Unausweichlich hat dies natürlich Auswirkung auf die Arbeitsergebnisse und -erfolge eines jeden Einzelnen und des gesamten Teams. Aber was verbirgt sich konkret hinter diesem Führungsansatz, welchem seit einiger Zeit immer mehr Aufmerksamkeit geschenkt wird und das zurecht?

Genau das erfahren Sie in diesem Seminar und darüber hinaus, wie Sie diesen Führungsansatz und die dahinterliegende Haltung für sich effektiv anwenden und so auch ganz nebenbei als Vorbild für Ihre Mitarbeitenden fungieren können.

Inhalte

Die Teilnehmenden

- erfahren, wie sie selbst eine stärkenorientierte Führung leben können und welche Haltung es dafür braucht.
- erfahren, wie sie Stärken und Potenziale ihrer Mitarbeitenden und auch Bewerbenden als potenzielle neue Mitarbeitende sichtbar machen, gezielt einsetzen und fördern können.
- lernen Techniken und Herangehensweisen kennen, die sie genau darin unterstützen und wenden diese an.

MODUL 1:

- Was zeichnet einen stärkenorientierten Führungsstil aus? | Welche Stärken trage ich in mir, wann konnte ich diese in der Vergangenheit am besten einsetzen und wann wurden diese besonders gefördert? | Wie kann ich Stärken und Potenziale meiner Mitarbeitenden sichtbar machen?

Dauer: 4 Stunden

MODUL 2:

- Wie kann ich die Stärken und Potenziale meiner Mitarbeitenden fördern ohne zu überfordern? | Welche Techniken sind hier für mich relevant und lassen sich in meinen bisherigen Führungsstil integrieren? | Warum Kommunikation hierbei eine so wichtige Rolle spielt? | Wie kann ich stärken-orientiertes Feedback geben und Gespräche mit Mitarbeitenden führen?

Dauer: 4 Stunden

MODUL 3:

- Wie kann ich Mitarbeitenden entsprechend ihrer Stärken für bestimmte Positionen und Tätigkeiten auswählen? | Wie kann ich herausfinden, welche Stärken die Bewerbenden als potenzielle neue Mitarbeitende mitbringen, ohne sie bereits „in Aktion" erlebt zu haben? | Welche Techniken und Hilfsmittel können mich dabei unterstützen? | Warum geht es nicht darum den besten, sondern den passendsten Mitarbeitenden zu finden?

Dauer: 4 Stunden

- Transfer- und Reflexionsaufgaben zwischen den Modulen
- Abwechslungsreicher, interaktiver Methodenmix im Online Training

Trainerin Sabrina Arnold

Termine
Modul 1: 21.04.23
Modul 2: 05.05.23
Modul 3: 12.05.23

Ihre Investition 1.580,– € (netto)

FÜHREN IN

VERÄNDERUNGS-PROZESSEN

DIE FÜHRUNGSKRAFT ALS CHANGE-MANAGER UND MANAGERIN

Ihr Nutzen in diesem Training

Die Trends der Zeit fordern Unternehmen und deren Mitarbeitende zur erhöhten Flexibilität und Anpassungsfähigkeit auf. Die Veränderungsgeschwindigkeit in vielen Unternehmen nimmt dadurch stetig zu. Dadurch erhöht sich die Gefahr von Reibungsverlusten, die durch eine integrative, aber auch klare Führung minimiert werden können. In dieser Weiterbildung werden Führungskräfte auf die Führungsaufgaben vorbereitet, die sie in einem Change-Projekt wahrnehmen sollten, um die Veränderung zum Gelingen zu bringen. Sie lernen, wie sie Betroffene zu Beteiligten machen und wie sie ihr eigenes Change-Projekt für eine erfolgreiche Umsetzung initiieren und begleiten.

Inhalte

Die Teilnehmenden

- entdecken neue Möglichkeiten, Veränderungsprozesse motivierend im Unternehmen durchzuführen.
- werden sich ihrer Rolle und ihren Aufgaben in Veränderungsprozessen bewusst.
- lernen einen konstruktiven Umgang mit Veränderungsprozessen zu planen und durchzuführen.
- erlernen einen konstruktiven Umgang mit Widerstand und können diesen in einem eigenen Change-Projekt in Nutzen umsetzen.

Inhaltsübersicht

- Grundlagen
  - Meine Rolle im Change-Projekt | Grundlagen des Change-Managements
  - Warum so viele Change-Projekte scheitern – die Rolle der mittleren Führungskräfte
  - Die Veränderungsnotwendigkeit attraktiv und klar kommunizieren lernen
- Umgang mit Widerstand
  - Die Veränderungsbereitschaft bei den Mitarbeitenden reflektieren und fördern | Umgang mit Widerstand und Motiven
  - Partizipative Führung im Change-Projekt | Das eigene Change-Projekt im großen Veränderungsrahmen initiieren
  - Wie visualisiere ich Erfolge?
- Betroffene zu Beteiligten machen
  - Die Stakeholdermatrix anwenden – wen beteilige ich wie? | Die Motivation zur Mitarbeit im Projekt fördern
- Transfer
  - Arbeiten an eigenen Fällen und Themen | Übertragung auf den persönlichen Führungsalltag | Individuelle Zielvereinbarung

Trainer Klaus Kissel

Termine 20. - 21.11.23

Ihre Investition 1.450,– € (netto)

MULTIKULTURELLE UND DIVERSE

TEAMS FÜHREN

SYNERGIE GIBT'S NICHT UMSONST – WIE MAN MULTIKULTURELLE TEAMS ERFOLGREICH FÜHRT

Der demografische Wandel bringt viele Herausforderungen für Unternehmen und Beschäftigte mit sich. Eine dieser Herausforderungen ist der Mangel an Fachkräften. Schon heute – und in den kommenden Jahren voraussichtlich noch stärker – sind Unternehmen darauf angewiesen, Fachkräfte aus dem Ausland anzuwerben und zu halten. Multikulturelle Teams werden in Zukunft in vielen Branchen „ganz normal" sein. Das bedeutet, dass die Führungskräfte solcher Teams noch mehr Augenmerk und Zeit auf die Teamentwicklung gegen müssen. Der besonders kleine Konsensbereich multikultureller Teams erfordert eine überlegte Führungsstrategie, um kulturell bedingte Missverständnisse und Konflikte zu vermeiden und gemeinsame Standards für die Zusammenarbeit miteinander zu entwickeln. Denn erst wenn das gelingt, können die beachtlichen Potenziale, die mehr-kulturell zusammengesetzte Arbeitsgruppen auch haben, wirklich zu Geltung kommen.

Inhalte

Dieses 2 tägige Seminar richtet sich an interessierte Führungskräfte, die sich dieser Herausforderung stellen und für sich und ihr Team einen Weg zu fruchtbarer Zusammenarbeit trotz oder gerade wegen der Unterschiedlichkeiten der Teammitglieder finden wollen. Das Format ist geprägt durch die Abwechslung von Impulsvorträge zur Einführung in die einzelnen Themenstellungen, moderierten Dialog zum Erfahrungsaustausch und Selbstreflektion.

Die Trends der Zeit fordern Unternehmen und deren Mitarbeitende zur erhöhten Flexibilität und Anpassungsfähigkeit auf. Die Veränderungsgeschwindigkeit in vielen Unternehmen nimmt dadurch stetig zu. Dadurch erhöht sich die Gefahr von Reibungsverlusten, die durch eine integrative, aber auch klare Führung minimiert werden können. In dieser Weiterbildung werden Führungskräfte auf die Führungsaufgaben vorbereitet, die sie in einem Change-Projekt wahrnehmen sollten, um die Veränderung zum Gelingen zu bringen. Sie lernen, wie sie Betroffene zu Beteiligten machen und wie sie ihr eigenes Change-Projekt für eine erfolgreiche Umsetzung initiieren und begleiten.

Ihr Nutzen in diesem Training:

Die Teilnehmenden

- reflektieren über
  - eigene und fremde Werte und deren Einfluss auf die Zusammenarbeit im Team,
  - Chancen und Schwierigkeiten in multikulturellen Teams.
- erarbeiten wirkungsvolle Handlungsstrategien um Zusammenarbeit, Vertrauen und Loyalität innerhalb Ihres Teams nachhaltig aufzubauen.
- erfahren, wie Sie Synergien sinnvoll nutzen und aus der Vielfalt der kulturellen Hintergründe erfolgreich eine starke, gemeinsame Teamkultur entwickeln können.
- lernen, wie Sie mit unterschiedlichen Kommunikationsstilen umgehen können.
- lernen Interkulturelle Konfliktlösungsstile und -moderation kennen.

Inhaltsübersicht

- Meine Werte – deine Werte
- Kultur als mentale Programmierung
- Kommunikation und Körpersprache
- Teamprozesse und deren Lenkung
- Umgang mit Feedback, Kritik und Konflikten
- Übertragung auf den persönlichen Führungsalltag
- Coaching und Arbeiten an eigenen Fällen
- Reflektion des eigenen Führungsverhalten

Einführung in die einzelnen Themenstellungen durch Impulsvorträge, moderierter, im Dialog geführter Erfahrungsaustausch.

Trainerin	Dorit Hülse	**Termine**	04. - 05.07.2023
		Ihre Investition	1.450,– € (netto)

UNSERE

COACHING ANGEBOTE

- Executive Coaching 50
- Family & Career Coaching 52

EXECUTIVE

COACHING

WENN LEADER SOWIE HIGH POTENTIALS AN SICH ARBEITEN!

Die Anforderungen an das Top-Management sind sehr hoch und sehr vielseitig. Die Erwartungen, alle Facetten des Top-Managements zu bewältigen ebenso. Die Möglichkeiten, sich förderlich und konstruktiv-kritisch über andere Denkweisen zu unterhalten, Vorgehen zu reflektieren und sich selbst dadurch weiter zu entwickeln, nehmen aber um so mehr ab, je höher die Position in der Hierarchie angesiedelt ist. Es fehlen geeignete GesprächspartnerInnen, die ohne inhaltlichen Eigennutz zur Verfügung stehen oder zielgerichtete Entwicklungsmöglichkeiten, die den genauen Kern treffen.

Denn was zeichnet erfolgreiche Leader aus?

- Sie sehen immer eine Alternative oder Möglichkeit der Lösung mehr als andere.
- Hier bietet das Executive Coaching-ifsm eine hervorragende Lösung zur individuellen und professionellen Entwicklung.

Was zeichnet unser Executive Coaching aus?

- Neben unseren Senior-Executive Coaches, die neben Methodenkompetenz über Lebenserfahrung, Persönlichkeit und eigene Erfahrungen im Management verfügen, begleiten Sie zusätzlich Spezial-Coaches, die auf Ihrem jeweiligen Gebiet fundierte Coachingerfahrungen bedarfsorientiert einbringen. Selbstverständlich begeben sich alle Coaches regelmäßig in Reflexion und Supervision.

Welche Anlässe kann es geben?

- Executive Coaching als Sparring fürs obere bzw. Top-Management. Oftmals fehlt ein/eine unabhängige Diskutantin/Diskutant um strategisch konstruktiv zu reflektieren und bei wichtigen Themen und Entscheidungen auch mal quer zu denken. Executive Coaching bietet diese Möglichkeit in einem vertraulichen Rahmen.
- Transition Coaching zur Begleitung beim Wechsel ins obere Management oder Spezialaufgaben. Der Wechsel vom mittleren Management ins obere Management ist oftmals verbunden mit hochspezifischen Fragestellungen, die im Austausch mit dem Executive Coach bearbeitet werden.

Wie gehen wir vor?

Die hervorstechende Besonderheit ist das individuell angepasste modulare Vorgehen.

- In der vorangestellten Anamnese werden
  - das Zielbild der Rolle des Coaches ermittelt und | u. a. das Selbstbild und Fremdbild beleuchtet sowie | die Stärken und Schwächen transparent gemacht. Und die bearbeitbaren Handlungsfelder ermittelt.
- Hierauf beruht die Empfehlung und gemeinsame Abstimmung der möglichen Handlungsoptionen:
  - Diese besteht aus einem Coachings-Stream mit einem Executive Coach. | Welcher durch eine zielgerichtete Auswahl individueller Coaching-Module durch Senior-Coaching-Spezialisten zu einer Einheit verschmelzen.
- Welche Zielgruppen stehen im Fokus?
  - Vorständinnen/Vorstände | Geschäftsführerinnen/Geschäftsführe | Führungskräfte im Top- und Middle-Management | Politikerinnen/Politiker | High Potentials | Top-Spezialistinnen/Top-Spezialisten

Trainer	Timo Gerst	**Termine**	auf Anfrage
		Ihre Investition	auf Anfrage

FAMILY & CAREER

COACHING

Business und Elternwerden stellt sowohl Frauen als auch Männer vor große Herausforderungen. Unser Rollenbild sowohl im Privaten, als auch im Business verändert sich. Wir möchten Väter, Mütter und HR-Verantwortliche unterstützen, sich bewusst mit den damit verbundenen Themen und Anforderungen, Elternschaft und Berufstätigkeit, ggf. schon vor, während und nach ihrer Schwangerschaft auseinander zu setzen.

Was zeichnet Family & Career Coaching aus?

Um dieser besonderen Zeit und Rolle die nötige Aufmerksamkeit zu schenken, schaffen wir mit dem Family & Carrier Coaching einen Raum für jegliche Belange und Fragen, die diese Lebensphase, gerade in Bezug auf das Business mit sich bringt.

Welche Anlässe für das Coaching kann es geben?

Family & Career Coaching für Frauen und Männer, die überlegen, ob sie Mutter oder Vater werden möchten: Auseinandersetzung mit Ängsten, Befürchtungen und Bedenken, die die neue Rolle betreffen. Auseinandersetzung mit möglichen Konsequenzen für, oder gegen eine Elternschaft. Karriere, Familie oder beides? Zu einer Entscheidungsklarheit finden!

Family & Career Coaching für werdende Mütter und Väter

Wie möchte ich diese besondere und einzigartige Zeit nutzen? Wie und was soll bezüglich der Schwangerschaft im Unternehmen kommuniziert werden? Wie möchte ich die Arbeitszeiten organisieren? Möchte ich mich auf Karriere oder Elternschaft konzentrieren? Wie schaffe ich es meine Rollen zu organisieren und in meiner Kraft zu bleiben? Wie gehe ich mit meiner neuen Rolle in der Gesellschaft/ im Unternehmen vor? Wie gehe ich mit zweifelhaften Bemerkungen um? Wie schaffe ich mir Raum für Auszeiten?

Family & Career Coaching für Frauen und Männer nach der Schwangerschaft und in der neuen Rolle

Wie schaffe ich den Weg zurück in den (Berufs-) Alltag? Wie gehe ich mit innerem Druck, oder aufkommenden Zweifeln um? Wie schaffe ich es, Beruf und Familie miteinander zu vereinen? Wie schaffe ich mir (Frei-) Raum für mich selbst, Familie und Beruf?

Wie gehen wir vor?

Mit gezielten Coachingmethoden in Einzelsessions unterstützen wir Frauen und Männer dabei, die Vielfalt der Veränderungen und Herausforderungen individuell zu meistern und diese besondere Zeit zu einem Sprungbrett zu gestalten.

Welche Zielgruppen stehen im Vordergrund?

- Berufstätige Frauen und Männer, die überlegen Mutter oder Vater zu werden | Berufstätige Frauen und Männer, die bereits ein Kind erwarten | Berufstätige Frauen und Männer, die schon Eltern sind

Ihr Nutzen in diesem Training

- Ihre Bedürfnisse klar wahrzunehmen und zu kommunizieren | mit innerem Druck und möglichen Zweifeln besser umzugehen | Rollenklarheit und strukturierte Aufgabenverteilung | Klarheit was Ihre nächsten Schritte angeht | ihre Kraft und Energie durch smarte Pauseneinteilung effizienter zu nutzen | die Fähigkeit, sich besser abzugrenzen, indem sie innere Klarheit erlangen.

Trainerin	Lisa Bastian	**Termine**	auf Anfrage
		Ihre Investition	auf Anfrage

SYSTEMISCHE

AUSBILDUNGEN

- Systemischer Business Coach 56
- Zertifizierter Sales Coach 60
- Zertifizierter Agile Learning Coach 64
- Resilienzcoach 68

Im Zeitalter der schnellen Veränderungen durch und mit der Digitalisierung, den veränderten Ansprüchen der neuen Generationen und dem Wandel in der Arbeitswelt „New Work", verändern sich die Rollen in unserer Arbeitswelt. Coaching, als eine Form der Menschenführung, wird dabei immer wichtiger.

Vielleicht stellen Sie sich u. a. auch folgende Fragen:

- Welche Kompetenzen verlangt ein immer komplexer werdendes Umfeld von den Mitarbeitenden auf dem Weg in die Zukunft?
- Wie führe ich in agilen Zeiten die Menschen in meinem Team?
- Wie fordere und fördere ich die Eigenverantwortung in meinem Unternehmen?
- Wie begleite ich mein Team hin zu einem lernenden System in mehr Eigenorganisation?

Wenn Sie diese Fragen in Ihrem Alltag mit Coaching lösen möchten, dann freuen wir uns über Ihre Anmeldung zu unseren Ausbildungskursen.

Unsere Ausbildungen richten sich an:

- GeschäftsführerInnen | Führungskräfte | PersonalentwicklerInnen | ProjektleiterInnen | VertriebsleiterInnen | Interne Trainierende | Externe Trainierende und Coaches, die eine weitere Qualifizierung suchen

Das modulare Ausbildungskonzept

Das modulare Ausbildungskonzept von ifsm sieht eine

- Basisqualifizierung als systemischer Business Coach vor.

Im Anschluss können Sie dann Ihre Ausbildung ziel- und bedarfsgerecht unter folgenden Qualifizierungen fortsetzen:

Aufbauqualifizierungen:

- Systemischer Sales Coach
- Systemischer Agile Learning Coach

Alle Interessierten, die bereits eine Coaching-Ausbildung vorweisen können, haben die Möglichkeit, die Aufbauprogramme direkt zu besuchen.

Online & Präsenzlernen

Neben den Präsenzseminaren lernen Sie bei unseren Coachingausbildungen auch bequem zeit- und ortsunabhängig, z. B. von zu Hause. Mit unseren Online Tutorials haben Sie die Möglichkeit, im Selbststudium theoretisches und methodisches Wissen aufzuarbeiten. Somit sind die Präsenztage in unserer Akademie stark auf Übungen und Praxiserfahrungslernen ausgerichtet.

Abschlüsse

Sie erhalten zum Abschluss der jeweiligen Ausbildung ein Teilnahmezertifikat.
Bei den Aufbauqualifizierungen:

- **Systemischer Sales Coach und**
- **Systemischer Agile Learning Coach**

bieten wir zusätzlich eine Zertifizierung durch unseren wissenschaftlichen Beirat an.

AUSBILDUNG ZUM SYSTEMISCHEN

BUSINESS COACH

Business Coaching ist eine prozessorientierte, systemische Begleitung von Einzelpersonen und Teams im unternehmerischen Kontext.

Ihr Nutzen in diesem Training

Als Business Coach unterstützen Sie den Erkenntnisprozess beim Gegenüber, wie Haltung, Werte und Fähigkeiten, die Auswirkungen auf sein Verhalten haben. Der Coachee erkennt durch diese Reflektion die Zusammenhänge zwischen seinem Verhalten und der Reaktion seines Umfeldes und kann neue Lösungen und damit neues Verhalten anwenden. Die Business Coach Ausbildung ist damit auch ideal für Führungskräfte geeignet, die einen Einstieg in das Thema Coaching suchen, um ihre Mitarbeitenden besser führen zu können.

Unsere Ausbildung zum systemischen Business Coach richtet sich an:

- GeschäftsführerInnen
- Führungskräfte
- PersonalentwicklerInnen
- ProjektleiterInnen
- VertriebsleiterInnen
- Interne Trainierende
- Menschen, die eine Basisqualifizierung zum Coach suchen

Ort für die Präsenzseminare

- ifsm Akademie, Höhr-Grenzhausen

TrainerIn	Uwe Reusche Heike Bruckhuisen	**Termine**	Modul 1: 22. - 25.03.23 Modul 2: 28.06. - 01.07.23
		Ihre Investition	3.250,– € (netto)

Aufbau

Online Tutorial:

- Mit einem Online Tutorial bereiten wir Sie inhaltlich auf jeden Baustein vor. Somit bleibt in den Modulen mehr Zeit für Übungen | Online Tutorials ergänzen die Vorbereitung, bzw. vertiefen Themen nach den Präsenzveranstaltungen

BUSINESS COACHING MODUL 1: Der systemische Coach als Persönlichkeit

- Warum sollten Menschen auf mich hören/mir vertrauen? | Persönlichkeitsreflexion | Standortbestimmung: Selbstbild und Fremdbild | Persönlichkeit und meine Haltung als Coach | Methodische Grundlagen für systemisches Business Coaching | Entwicklung eines eigenen Systemischen Business Coaching Verständnisses | Modelle der Kommunikation und der systemisch, konstruktivistischen Sichtweisen | Rollen im Coaching und Wechsel der Rollen (z. B. Führungskraft/Personalentwickler und Business Coach) | Kennenlernen der Struktur eines Coaching Prozesses | Anlässe für Coaching im Arbeitsbereich identifizieren | Grundwerkzeuge des systemischen Coachings üben | Auftragsklärung im Coaching – Vorbereitung Praxistransfer

VIDEO COACHING: Coach the Coach

- In einer Kleingruppe mit max. 5 Teilnehmern reflektieren wir mit Ihnen Ihre Umsetzungsergebnisse und besprechen die Stolpersteine

BUSINESS COACHING MODUL 2: „Der Coach und seine Toolbox"

- Der Coachingauftrag – verbindliche Ziele fixieren und verfolgen | Beziehungsformen zum Coachee: Kontakt gestalten und Phasen der Beziehungsbildung | „Übertragung" und „Gegenübertragung" | Motive, Handlungen und Werte von Mitarbeitenden verstehen | Übungen, um die Reflexionsfähigkeit beim Coachee zu fördern | Analysemodelle im Coaching anwenden | Vom Problem zur Lösung: Systemische Interventionen im Business Coaching Prozess | Von externer Motivation zu intrinsischer Motivation | Vertiefende Coachinginterventionen üben und verinnerlichen | Praxisübungen

Lerngruppen

In Kleingruppen reflektieren Sie außerhalb der Qualifizierung Ihre Erfolgserlebnisse, coachen sich gegenseitig bei der Lösung der Herausforderungen und üben das Gelernte.

AUSBILDUNG ZUM ZERTIFIZIERTEN

SALES COACH

MIT SYSTEMISCHEM COACHING ZUM LANGFRISTIGEN VERTRIEBSERFOLG

Buchtipp zum Seminar:
»Sales Coaching: Wirksam führen im Vertrieb
Den Weg in die Zukunft gestalten«
Windmühle Verlag

Sie wollen sich spezialisieren, sind bereits in einer Basisausbildung als Coach ausgebildet und möchten Mitarbeitende des Vertriebs als Führungskraft und Trainierende begleiten bzw. planen eine Spezialisierung Ihres Coaching-Know-hows in puncto Sales? Dann erweitern Sie Ihre Kompetenzen und Ihr Wissen in dieser 3x4 tägigen Ausbildung.

Ihr Nutzen in diesem Training

Sie unterstützen Mitarbeitende des Vertriebs auf persönlicher und fachlicher Ebene. Ziel ist es, dass Ihre Coachees zukünftig besser Herausforderungen im Umgang mit den KundInnen, effektiv und kundenorientiert meistern können. Sie entwickeln im Coaching gemeinsam mit Ihren Kunden keine kurzfristigen Lösungen, sondern verbessern den Erfolg des ganzen Vertriebsteams nachhaltig.

Unsere Ausbildung zum zertifizierten Systemischen Sales Coach richtet sich an:

- Teilnehmende, die den Business Coach bei ifsm absolviert haben
- Mitarbeitende des Vertriebs, Führungskräfte im Vertrieb, die eine adäquate Grundausbildung zum Coach vorweisen können

MODUL 1: Der Sales Coach als vertrieblicher Begleiter

- Ähnlichkeiten und Unterschiede von Sales Coaching und Business Coaching | Die eigene Sales Kompetenz reflektieren und erweitern | Feedback als Lerninstrument | Kaufmotive im Vertriebsgespräch – wie fördert und hört mein Coachee die Kaufmotive im Vertriebsgespräch | Kennzahlen im Vertrieb – der Blick voraus und Lernfelder identifizieren | Haltung und Überzeugungen im Vertrieb, die förderlich und hinderlich sind | Ressourcenorientiertes Coaching | Vertriebliche Kompetenzen messen und analysieren – die Sales Kompetenz Analyse | Vergangene und anstehende Vertriebsgespräche analysieren und Alternativen erarbeiten | Rollenflexibilität Vertriebsführungskraft und Sales Coach: Wann agiere ich aus welcher Rolle? | Praxistransfer

Dauer: 4 Tage

Trainer Uwe Reusche
Klaus Kissel

Termine
Modul 1: 11. - 14.10.23
Modul 2: 06. - 09.12.23
Modul 3: 07. - 10.02.24

Ihre Investition 4.250,– € (netto)
inkl. Unterlagen, Video Coaching und Online Tutorial

VIDEO COACHING: Coach the Coach

- In einer Kleingruppe mit max. 5 Teilnehmende reflektieren wir mit Ihnen Ihre Umsetzungsergebnisse und besprechen die Stolpersteine aus der Praxisphase. So erleben Sie in der Gruppe eine Form des Teamcoachings. Wir nutzen hierfür unser Online Videokonferenztool, welches Sie sich auf Ihren Laptop oder Smartphone per App im ersten Baustein runterladen können.

MODUL 2: Coaching on the Job

- Das Auftragsklärungsgespräch beim Live-Coaching | Gemeinsam zur KundIn gehen und Vorgehen reflektieren – das Vorgespräch vor dem KundInnenbesuch | Die Beobachtungsanker im Verkaufsgespräch benennen und erkennen – gezielt Feedback zu Verhalten und Haltung zu geben | Beobachten von systemischen Zusammenhängen bei KundInnen (Mehrpersonenkontext) | Reflexion des KundInnentermins und Lernfelder identifizieren | Lerntransfersicherung für eine nachhaltige Umsetzung durch den Coachee | B2B-Sales-Matrix (analog unseres Erfolgsbuches) Systeme analysieren und organisational aufstellen | Praxistransfer

Dauer: 4 Tage

VIDEO COACHING: Coach the Coach

- Weiteres Video Coaching in Gruppen | Weitere Zusammenarbeit und Reflexion in den Transfer-Lerngruppen (erfolgt in Eigenregie)

MODUL 3: Teamcoaching und Abschlusstesting

- Das Systemische Coachingverständnis für Gruppen | Entwicklung von High-Performance-Teams im Vertrieb | Gruppendynamik begleiten und initiieren | Teamrollen analysieren und Kommunikation in Teams optimieren | Die Teampartitur als Grundhaltung für die Begleitung von Teams | Teamcoaching und Teamworkshops moderieren – an eigenen Fällen arbeiten | Vorbereitung Testing | Testing und Abschlussfeier/Zertifizierung

Dauer: 4 Tage

Lerngruppen

In Kleingruppen reflektieren Sie außerhalb der Qualifizierung Ihre Erfolgserlebnisse, coachen sich gegenseitig bei der Lösung der Herausforderungen und üben das Gelernte.

Lerntransferbericht & Gutachten: Wissenschaftlicher Beirat

Die AusbildungsteilnehmerInnen erarbeiten einen Projektbericht während der Ausbildungszeit und erhalten hierzu ein Gutachten unseres unabhängigen, wissenschaftlichen Beirates. Der Projektbericht ist über ein Coaching-Life-Projekt zu verfassen.

Systemische Intervention
Lösungskompetenz
1.) Coaching & ausfüllen + beschreiben / Puzzle / Anhalten / ...
2. Verstehen des
(ohne Lösung)
3.) Dann "Persönliche Lösungskompetenz"
4.) Austausch im Plenum

ZERTIFIZIERTER

AGILE LEARNING COACH

Unsere Ausbildung zum zertifizierten systemischen Agile Learning Coach richtet sich an:

- Teilmehmende, die den Business-Coach bei ifsm absolviert haben und eine Coachingweiterbildung zum Thema Agiles Lernen suchen,
- Coaches, PersonalentwicklerInnen, Führungskräfte, die eine adäquate Grundausbildung zum Coach vorweisen können und sich im Bereich Agile-Coaching spezialisieren möchten

Aufbau der Ausbildung

Ein wichtiger Anker des agilen Arbeitens ist die Anwendungssicherheit unterschiedlicher agiler Lernformate und Methoden. Deswegen lernen die Teilnehmenden in allen Modulen eine Vielfalt dieser kennen und testen einige aus, um die Wirkung zu erleben und um sie sinnvoll in die agile Lernlandschaft einzuordnen. Ziel ist es Sicherheit und Spaß am Ausprobieren dieser Formate zu bekommen. Diese Lernformate und Methoden sind u.a.: Scrum und Edu-Scrum, Design Thinking, OKR, WOL, Kanban, Hackathon, Lean Coffee.

Aufbau

Online Tutorial

- Wir treffen uns in einem ersten Online-Tutorial zum Kennenlernen und zur Auftragsklärung. Außerdem erhalten Sie Informationsmaterial zur Vorbereitung (Unterlagen, Filme etc.) Somit bleibt in den Modulen mehr Zeit für Übungen und wir können schnell in die Praxis einsteigen.

MODUL 1: AGILE I – A Learning Journey

- Grundverständnis für Agilität und agilem Lernen in Organisationen entwickeln | Warum Agilität? Neue Herausforderungen und Chancen in der VUCA-Welt | Agilität als Allheilmittel? Nutzen und Chancen vs. Stolperfallen und Risiken | Veränderung in der Arbeitskultur: Die Prinzipien der Agilität und ihre Bedeutung für Menschen, Teams und Organisationen in ihrer Entwicklung | Auftrag für den agilen Coach: Definition, Einsatzmöglichkeiten; Haltung vs. Methodik | Haltung eines agilen Coaches | Einführung erster agiler Methoden und Lernformate: Erstellung eines Baukastens | Entwicklung eines agilen Projektes anhand eines Prototypens für die Ausbildung | Start der eigenen learning journey: Lerngruppen bilden und organisieren

Dauer: 2 Tage

TrainerIn Laura Letschert
Klaus Kissel

Termine Modul 1: 27. - 29.09.23
Modul 2: 15. - 17.11.23
Modul 3: 17. - 19.01.24
Modul 4: 13. - 15.03.24

Ihre Investition 4.250,– €

MODUL 2: AGILE II – Leadership & Teams

- Systemisches Coachingverständnis für Gruppen und Teams | Agile Leadership: Begleiten von Führungskräften | Führen am System | Agile Teams: Begleitung von individuellen Herausforderungen, Entscheidungsfindung und Überlastung/Stress | Voraussetzungen in Organisationen für Selbstorganisation | Auftragsklärung zur Förderung von Selbstorganisation in Teams – was sind die Voraussetzungen? | Prozessbeobachtung und Prozessintervention lernen | Gruppendynamik begleiten und initiieren | Teamrollen analysieren und Kommunikation in Teams optimieren | Die Teampartitur als Grundhaltung für die Begleitung von Teams | eine gesunde Konfliktkultur fördern und Feedbackprozesse anstoßen | Teamcoaching und Teamworkshops moderieren – an eigenen Fällen arbeiten | Arbeit am Prototypen in den agilen Lerngruppen

Dauer: 4 Tage

VIDEO COACHING: Coach the Coach

- In einer Kleingruppe mit max. 5 Teilnehmenden reflektieren wir mit Ihnen Ihre Umsetzungsergebnisse und besprechen die Stolpersteine aus der Praxisphase. So erleben Sie in der Gruppe eine Form des Teamcoachings.

MODUL 3: AGILE III – Transformation

- Erweiterung des agilen Baukastens | Vertiefung einzelner Methoden und Lernkonzepte | Tools und Methoden im virtuellen Raum | Bearbeitung von Fallbeispielen und kollegiale Beratung zu agiler Führung und agilen Teams aus letzten Modul | Agilität als Teil der Kultur: das Seerosenmodell | Agilität in Organisationen: Wie führe ich Agilität in Organisationen ein? | Agile Lernkonzepte als Organisationsentwicklung | Agile learning journey: Vom Kleinen zum Großen | Auftrags-Challenge: Das Gelernte anwenden und agile Konzepte entwickeln | Pitch zu agilen Learning journeys | Arbeit am Prototypen in den agilen Lerngruppen

Dauer: 4 Tage

MODUL 4: AGILE IV – Go live

- Präsentation der entwickelten Lernprojekt-Ergebnisse (weiterentwickelte Prototypen aus der ersten Veranstaltung) | Abschluss Review und Retro | Feedback zur Lernentwicklung von Lehrtrainierende und wissenschaftlichem Beirat | Zertifizierung durch wissenschaftlichen Beirat | Abschlussfeier

Dauer: 2 Tage

Agile Lerngruppe

In Kleingruppen reflektieren Sie außerhalb der Qualifizierung Ihre Erfolgserlebnisse, coachen sich gegenseitig bei der Lösung der Herausforderungen und üben das Gelernte in einem agilen Prozess. Diese Vernetzung erfolgt zum Teil in Online-Coachinggruppen, die Sie selbst organisieren.

AUSBILDUNG ZUM

SYSTEMISCHEN RESILIENZCOACH

COACHING ALS BEITRAG FÜR EIN NACHHALTIGES, PERSÖNLICHES UND BETRIEBLICHES GESUNDHEITSMANAGEMENT!

Im Blick auf den ständigen Wandel und Leistungsdruck in der Arbeitswelt, ist betriebliches Gesundheitsmanagement heute notwendiger denn je, um die Gesundheit der Mitarbeitenden und so die Unternehmens-Resilienz zu stärken.

Ihr Nutzen in diesem Training:

Die Teilnehmenden lernen: Einerseits, ein effektives und nachhaltiges Gesundheitsmanagement in einem Unternehmen zu etablieren. Andererseits bringen sie als Resilienz-Coach Menschen auf den Weg zu ihrer Gesundheit und stehen als systemischer Coach begleitend und unterstützend zur Seite, helfen die Ressourcen ihres Gegenübers gemeinsam herausarbeiten und dabei die innere Widerstandsfähigkeit zu entwickeln.

Inhalte

Video Tutorial:

- Die Zielsetzung der Ausbildung kennenlernen | Kennenlernen der Gruppe | Klärung der individuellen Zielstellung der Teilnehmenden | Überblick und Prework für das 1. Modul

Dauer: 1,5 Stunden

MODUL 1: Grundverständnis des systemischen Resilienzcoaches

- Systemisches Coaching Wiederholung Grundlagen | Grundverständnis Gesundheit und Resilienz | Ich – meine eigene Resilienz – Reflexion der Selbstführung | Erste Werkzeuge im Coaching kennenlernen und ausprobieren | Methoden der Selbstreflexion beim Coachee erarbeiten und anwenden | Bildung von Peergroups für die Transferarbeit | Praxistransfer

Dauer: 2 Tage

VIDEO COACHING: in kleinen Peergroups

- In einer Kleingruppe mit max. 5 Teilnehmenden reflektieren wir mit Ihnen Ihre Umsetzungsergebnisse und besprechen die Stolpersteine aus der Praxisphase. So erleben Sie in der Gruppe eine Form des Teamcoachings. Wir nutzen hierfür TEAMS oder ZOOM wahlweise als Internetplattform und arbeiten zusätzlich auf dem Conceptboard als virtuelles Visualisierungsboard. Hier finden Sie auch ausgewählte Videoimpulse zu den Themen Ernährung, Bewegung etc., die zur Vorbereitung auf das Intensiv-Coaching-Modul 2 dienen.

Dauer: 2 Stunden

MODUL 2: Achtsamkeit entwickeln, Körper, Gesundheit und Ernährung

- Präsentation der Peergroupaufgaben und Feedback/Ergänzungen durch die Trainierenden | Dialogisches Coaching anwenden rund um die Themen Körper, Gesundheit und Ernährung | Achtsamkeit beim Coachee entwickeln (Achtsamkeitstraining) | Wie essen wir uns krank/gesund? | Coach the Coach – Zeit für Fallarbeit | Praxistransfer

Dauer: 4 Tage

VIDEO COACHING: Coach the Coach

- Weiteres Videocoaching in den Kleingruppen | Weitere Zusammenarbeit und Reflexion in den Transfer-Lerngruppen (erfolgt in Eigenregie) | Videos und Lernmaterial zur Organisations- und Teamberatung. Entwicklung von gesunden Unternehmen

Dauer: 2 Stunden

MODUL 3: Teams und Organisationen beraten und Abschluss

- Lernteams präsentieren ihre Ausarbeitungen zur Team und Organisationsberatung | Reflexion mit den Trainierenden | Fallarbeit an einer Fallstudie | Tools zur Teamentwicklung – das resiliente Team | Retrospektive – was habe ich erreicht und Klärung der nächsten Schritte | Integration des Gelernten | Abschlussfeier und Übergabe der Teilnehmer-Zertifikate

Dauer: 2,5 Tage

Agile Lerngruppe

In Kleingruppen reflektieren Sie außerhalb der Qualifizierung Ihre Erfolgserlebnisse, coachen sich gegenseitig bei der Lösung der Herausforderungen und üben das Gelernte. Sie arbeiten gemeinsam die Videoimpulse auf, so dass die Zeit des Präsenztrainings für intensives Arbeiten an Fällen genutzt wird.

Trainerinnen Angela Kissel
Lisa Bastian

Termine Modul 1: 21. - 22.09.23
Modul 2: 10. - 12.01.24
Modul 3: 10. - 12.04.24

Ihre Investition 3.250,– €
inkl. Unterlagen, Video Coaching und Online Tutorial

IFSM

INHOUSE

MODERNE TEAMENTWICKLUNG: AGIL UND RESILIENT

Gerade in ständig veränderten Umwelten sind Teams heute mehr denn je gefordert, Leistung und Qualität abzuliefern und Prozesse schnell anzupassen. Faktoren wie Schnelllebigkeit, Unsicherheit und Digitalisierung verlangen an vielen Stellen ein Querdenken von Teams, um weiterhin erfolgreich zu sein. Kommunikation, Transparenz und eine innere Resilienz im Team. Je instabiler und anspruchsvoller das Außen, umso stabiler muss das Team innen sein. Nur resiliente Teams sind den vielseitigen äußeren Anforderungen gewachsen und können so gesund und leistungsfähig bleiben. Wir richten Teamentwicklungen auf diese modernen Anforderungen aus.

Fragen Sie nach weiteren **Seminaren und Weiterbildungen** aus unserem vielfältigen **Inhouse-Angebot** für Ihr Unternehmen.

HR-ON DEMAND: UNSERE MOBILE PERSONALENTWICKLUNG

Klein- und mittelständische Unternehmen stehen vor der Herausforderung, sich gegenüber den „Großen" im Kampf um Fachpersonal behaupten zu müssen, was u. a. der demografischen Entwicklung und dem Fachkräftemangel geschuldet ist. Gerade die regional verwurzelten Unternehmen mit ihrer speziellen und langen Unternehmensgeschichte sehen sich mit Herausforderungen konfrontiert, die die globalen Märkte mit sich bringen – der Kampf um Talente, Nachwuchs und Fachpersonal. Um für neue BewerberInnen und für junge Mitarbeitende weiterhin attraktiv zu sein, müssen sich diese Unternehmen oft strukturell verändern und neue Wege in der Unternehmensführung bestreiten.

Fragen wie:

- **Wie attraktiv sind wir als ArbeitgeberInnen im Hinblick auf unsere MitbewerberInnen?**
- **Wie können wir unser Recruiting optimieren?**
- **Wie können wir unser Wachstum wirtschaftlich gesund bestreiten und dafür angemessene KandidatInnen akquirieren?**
- **Wie halten wir unsere Mitarbeitende über längere Zeit an uns gebunden?**
- **Wie sorgen wir für Klarheit in der Weiterentwicklung und für kontinuierliche Weiterbildung?**

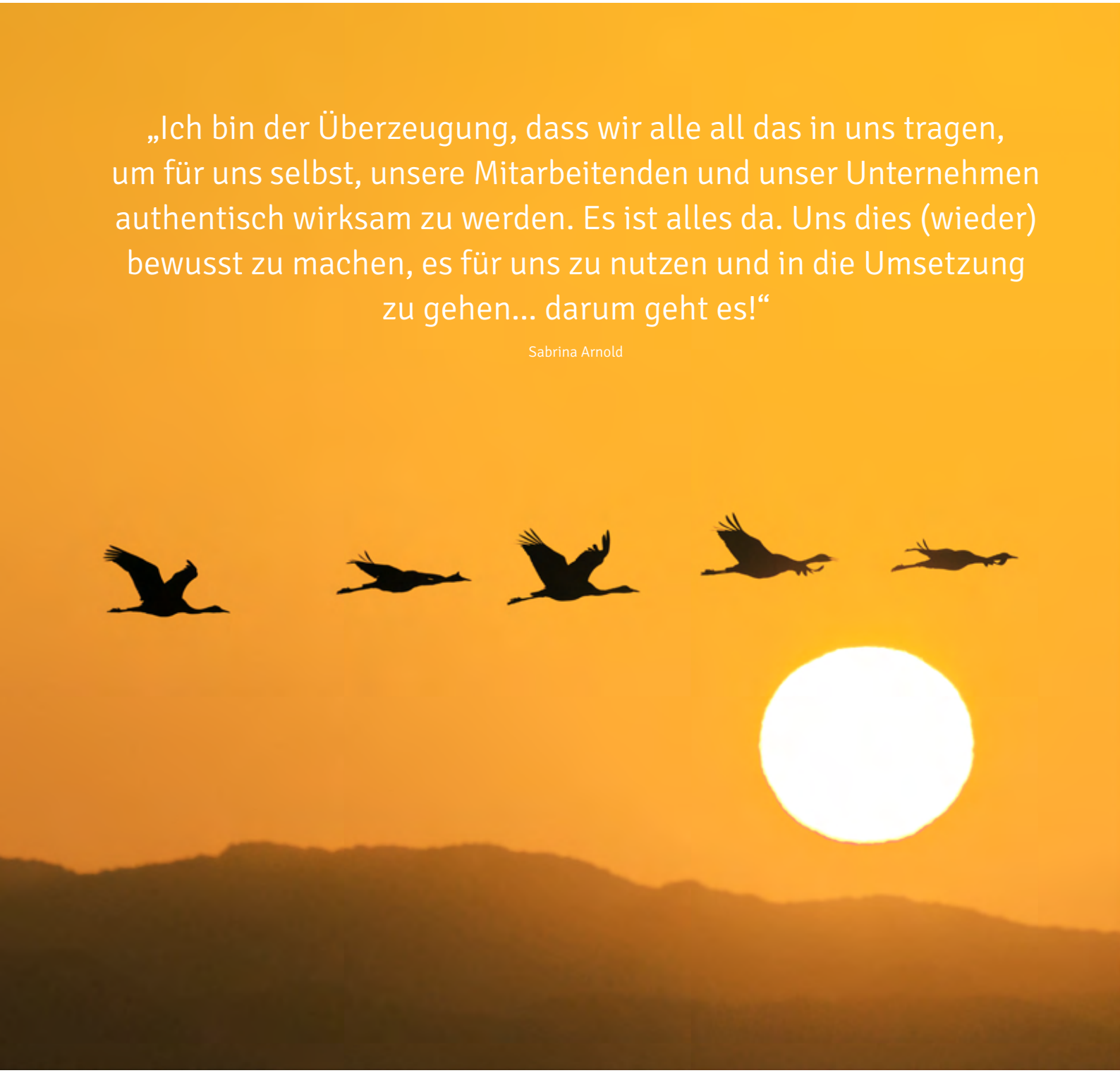
Im Hinblick auf das Recruiting und einer strategischen Unternehmenssicherung müssen sich viele Unternehmen diesem „war for talents" stellen. Eine mobile Personalentwicklung kann bei der strategischen Positionierung die Lösung sein. Unsere HR-on Demand Mitarbeitende besuchen Sie 1–4 mal im Monat (je nach Ausgangslage) und klären für Sie die wesentlichen HR-Fragen. GeschäftsführerInnen oder HR-LeiterInnen werden wesentlich entlastet und profitieren von unserem Know-how.

AUTHENTIC LEADERSHIP CIRCLE

by ifsm

„Ich bin der Überzeugung, dass wir alle all das in uns tragen, um für uns selbst, unsere Mitarbeitenden und unser Unternehmen authentisch wirksam zu werden. Es ist alles da. Uns dies (wieder) bewusst zu machen, es für uns zu nutzen und in die Umsetzung zu gehen... darum geht es!“

Sabrina Arnold



Jährlich begleiten wir über zweitausend Führungskräfte in Ihrer Rolle.
Dabei hören wir folgende Aussagen immer wieder:

- „Mir fehlt es an Klarheit in meiner Rolle. Ich bediene oft einfach Erwartungen, ohne diese bewusst auf den Prüfstand zu stellen."
- „Ich habe das Gefühl, dass eine Veränderung die nächste jagt und sich die Anforderungen an mich und mein Team ständig ändern."
- „Ich habe das Gefühl nur noch zu funktionieren und fühle mich getrieben."
- „Mir fehlt es an Zeit, mich bewusst mit mir auseinander zu setzen und Dinge auch mal zu hinterfragen."
- „Mir fällt es schwer in Konflikte zu gehen. Seien es meine eigenen oder die meiner Mitarbeitenden."

Und nun Hand auf´s Herz… findest Du Dich in einigen dieser Aussagen wieder?

Dann haben wir zwei gute Nachrichten für Dich: Die erste gute Nachricht: Du bist nicht allein, auch wenn es Dir manchmal so vorkommt, denn oft wird genau hierüber nicht gesprochen. Die zweite gute Nachricht: Das muss nicht so bleiben!

Genau aus diesem Grund haben wir den Authentic Leadership Circle gegründet.

Dieser ist Anlaufstelle für Führungskräfte, die …

- sich bewusst Zeit für sich nehmen möchten, um für sich zu reflektieren und zu definieren, wie sie in Zukunft führen wollen. Und zwar authentisch im Einklang mit sich selbst.
- sich ihrer Stärken (wieder) bewusst werden und diese für sich nutzen möchten, um ihre Wirksamkeit zu erhöhen.
- Klarheit gewinnen wollen, um diese Klarheit auch selbstbewusst im Außen zu vertreten.
- selbstbestimmt agieren und proaktiv gestalten wollen.
- ausgeglichener sein möchten und wieder mehr Leichtigkeit in ihrer Tätigkeit empfinden wollen.

Über ein Jahr hinweg kannst Du Teil dieses Authentic Leadership Circles sein und die Veränderung für Dich bewirken, die Du Dir wünschst.

Alle Informationen und Termine findest Du hier oder unter
www.ifsm-online.com/authentic-leadership-circle

Trainerin Sabrina Arnold

Deine Investition 6.800,– € (netto)

Nutze auch gerne unser kostenfreies Self Assessment, um für Dich herauszufinden, wie authentisch Du bereits führst.

Wende Dich bei Fragen gerne direkt an Sabrina Arnold:
sabrina.arnold@ifsm-online.com

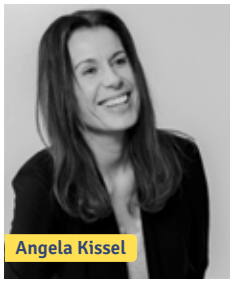
REFERENZEN

Aldi-Süd
Aldi Nord
AOK
ASK-Chemicals
AlzChem
Die Autostadt
ATX Hardware GmbH
AWO RLP
Banqtec
Bayerische Forstverwaltung
Bertelsmann Stiftung
BDO
Cintellic GmbH
Continentale Versicherung
DANES
Datev eG
Debeka Versicherungen
Deka Bank
Detecon Consulting Deutschland
Deutsche Bank
Deutsche Leasing
Deutscher Sparkassenverlag
DZ-Bank
Elektro Union
e.on
Epuron
Ernst & Young
Eurofactor
Eurohypo-Bank
evm Energieversorgung Mittelrhein AG
Friedrich Alexander Universität Erlangen
Getzner
Görlitz
Hasit
Herold
Holiday Pirates
Idealo
Immobilien GmbH der Sparkasse Koblenz
Innogy
INTERSPORT
Katholische KiTa gGmbH Koblenz
Kbht
Kenstone GmbH
Kreis Euskirchen
Kreis Paderborn
Kreissparkasse Birkenfeld
Kreissparkasse Rhein-Hunsrück
KSK Nordhorn
KSK Ostalb
Kurz Stiftung & Co. KG
Lahn-Dill-Kreis
LBBW
LBS-Hessen Thüringen
LEONIE Kabel GmbH
Managementforum des Handelsblattes
Lindt
Lorenz Snack World
LVM
MARC O'POLO
Marienhaus GmbH

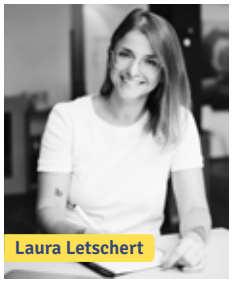
MDR Mitteldeutscher Rundfunk
Michelin
MMV
Nintendo
Novigo GmbH
Noweda
Nürnberger Versicherung
ODDO-BHF Bank
Onvista
Orbit IT-Systeme
PerNaturam
PKF Deutschland GmbH
PNHR
Porsche
Postbank
PWC Deutschland
PWC Österreich
Ranger Marketing & Vertriebs GmbH
RBS Royal Bank of Scotland
REWE
Rhein-Erft-Kreis
Rofix
Rödl & Partner
RTL II
RWE
Sächsischer Landtag
Schufa
Schwabe Group
Senger und Kollegen, Steuerberatung
Signal Iduna
Sikora
Somfy
Sparkasse Allgäu
Sparkasse Groß Gerau
Sparkasse Hanau
Sparkasse Koblenz
Sparkasse Köln/Bonn
Sparkasse Krefeld
Sparkasse Rhein-Nahe
Sparkasse Südholstein
Sparkasse Trier
Sparkasse Vulkaneifel
Sparkassenakademie Münster
Sparkasse München
Sparkassenakademie Stuttgart
Stadt Leipzig
Stadt Ludwigsburg
Stadt Stuttgart
Steuler-Industriewerke GmbH
Techem
TGW Logistics Group GmbH – Austria
T-Systems
UGW Sales GmbH
Vodafone Kabel Deutschland
Voestalpine
Volksbank Reutlingen
Zurich Gruppe

Unsere Beratenden, Trainierenden und Coaches sind Experten in ihren jeweiligen Fachbereichen und sorgen in Workshops, Coachings und Seminaren für eine „leichte" Lernatmosphäre – damit Entwicklung Spaß macht und effizient wird.

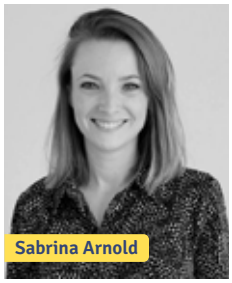
UNSER AKADEMIE TEAM


Angela Kissel

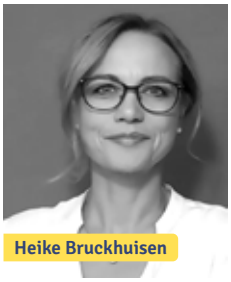
Dr. Till Reichert


Laura Letschert

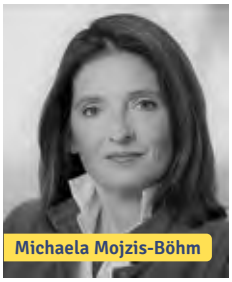
Sabine Langhammer


Sabrina Arnold

Lisa Bastian


Heike Bruckhuisen

Uwe Reusche


Michaela Mojzis-Böhm

Ida Saccone

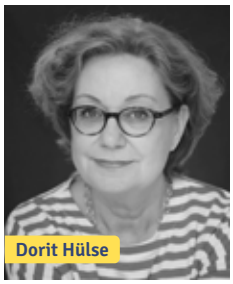
Claudia Eisinger

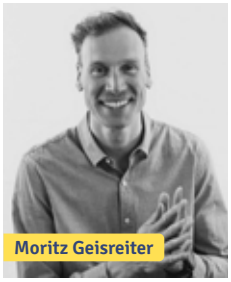
Klaus Kissel

Birgit Huber-Metz

Timo Gerst

Anna Teifel


Dorit Hülse


Moritz Geisreiter

Gentiana Daumiller

UNSERE SEMINARE IM ÜBERBLICK

SEMINARE ZUR PERSÖNLICHKEITSENTWICKLUNG

MEIN VIDEOIMPULS ÜBERZEUGT	Termin 1: Februar 2023 Termin 2: Mai 2023	1.990 €
ENTDECKE DEIN POTENZIAL	12. - 13.12.2023	1.500 €
ERFOLGSSTRATEGIEN FÜR FRAUEN IM BERUF	23. - 24.11.2023	1.450 €
ERFOLGREICH KOMMUNIZIEREN	06. - 07.07.2023	1.450 €
LATERALES FÜHREN	14. - 15.09.2023	1.450 €
DEMOGRAPHISCHER WANDEL ALS FÜHRUNGSHERAUSFORDERUNG	16. - 17.05.2023	1.450 €
SELBSTORGANISATION – DER SCHLÜSSEL FÜR EIN GUTEN ZEITMANAGEMENT	Modul 1: 05.09.2023 Modul 2: 19.09.2023 Modul 3: 10.10.2023	1.580 €
WIRKUNGSVOLL PRÄSENTIEREN	12. - 13.09.2023	1.450 €
ERFOLGREICHES STRESSMANAGEMENT FÜR YOUNG PROFESSIONALS UND JUNGE NACHWUCHSFÜHRUNGSKRÄFTE	Modul 1: 10.05.23 (halber Tag online) Modul 2: 24.05.23 (Präsenz Akademie) Modul 3: 21.06.23 (halber Tag online)	1.450 €
SELBSTREFLEKTION – DIE FÄHIGKEIT UNSERER ZEIT	09.03.2023	850 €

SEMINARE ZUR VERTRIEBSSTEIGERUNG

DIE B2B-SALES-MATRIX – NEUE KUNDINNEN STRATEGISCH UND ZIELGERICHTET GEWINNEN	Modul 1: 01.02.2023 Modul 2: 01.03.2023 Modul 3: 20.04.2023	1.680 €
TAKTISCHES VERHANDELN MIT DEM EINKAUF – NEGOTIATION & PRICING	Modul 1: 14.06.2023 Modul 2: 13.07.2023	1.680 €

SEMINARE FÜR FÜHRUNGSKRÄFTE

FÜHREN AUF DISTANZ	Modul 1: 13.03.2023 Modul 2: 17.04.2023 Modul 3: 02.05.2023	1.580 €
PRINZIP DER MINIMALEN FÜHRUNG	Modul 1: 29.-31.03.2023 Modul 2: 28.-30.06.2023 Modul 3: 08.-10.11.2023	3.660 €
GRUNDLAGEN DER FÜHRUNG	02. - 03.03.2023	1.450 €
STÄRKENORIENTIERTE FÜHRUNG	Modul 1: 21.04.2023 Modul 2: 05.05.2023 Modul 3: 12.05.2023	1.580 €
FÜHREN IN VERÄNDERUNGSPROZESSEN	20. - 21.11.2023	1.450 €
MULTIKULTURELLE UND DIVERSE TEAMS FÜHREN	04. - 05.07.2023	1.450 €

UNSERE COACHING ANGEBOTE

EXECUTIVE COACHING	Termin auf Anfrage	Preis auf Anfrage
FAMILY & CAREER COACHING	Termin auf Anfrage	Preis auf Anfrage

SYSTEMISCHE AUSBILDUNGEN

BUSINESS COACH	Modul 1: 22.03. - 25.03.2023 Modul 2: 28.06. - 01.07.2023	3.250 €
SALES COACH	Modul 1: 11. - 14.10.2023 Modul 2: 06. - 09.12.2023 Modul 3: 07. - 10.02.2024	4.250 €
AGILE LEARNING COACH	Modul 1: 27. - 29.09.2023 Modul 2: 15. - 17.11.2023 Modul 3: 17. - 19.01.2024 Modul 4: 13. - 15.03.2024	4.250 €
RESILIENZ COACH	Modul 1: 21. - 22.09.2023 Modul 2: 10. - 12.01.2024 Modul 3: 10. - 12.04.2024	3.250 €

Das komplette Seminarprogramm finden Sie unter www.ifsm-online.com/akademie

Impressum

www.ifsm-online.de

Die redaktionelle Leitung und wirtschaftliche Verantwortung übernimmt:

ifsm Insitut für Sales & Managementberatung GmbH & Co. KG
Westerwaldstr. 4 | 56203 Höhr-Grenzhausen

Tel. +49 2624 9525 - 855 | Fax. +49 2624 9525 - 857
info@ifsm-online.com | www.ifsm-online.com

Amtsgericht Montabaur HRA 22147 | USt.-IdNr. DE288413876

Persönlich haftende Gesellschafterin:
ifsm Verwaltungs GmbH | Sitz Höhr-Grenzhausen | Amtsgericht Montabaur HRB 26072
Gesellschafter*in: Uwe Reusche, Klaus Kissel, Timo Gerst, Sabrina Arnold

Inhaltlich Verantwortliche gemäß § 10 Absatz 3 MDStV:
Uwe Reusche, Klaus Kissel, Timo Gerst, Sabrina Arnold

Anschrift: Westerwaldstr. 4 | 56203 Höhr-Grenzhausen
| Tel. +49 2624 9525 - 855 | Fax. +49 2624 9525 - 857 | info@ifsm-online.com

Gestaltung: Pellicci Kommunikation | Kirchstr. 20 | 10557 Berlin
Tel. +49 30 355 10 210 | info@pellicci.de

Bildnachweise: Fotolia, Adobe Stock, iStock

Institut für Sales & Managementberatung GmbH & Co.KG
Westerwaldstr. 4 | D - 56203 Höhr-Grenzhausen | Tel. +49 2624 9499600 | Fax. +49 2624 9525 - 857
akademie@ifsm-online.com | www.ifsm-online.com