

— ANXΩ —
A k a d e m i e

Seminarprogramm

2020

Inhaltsverzeichnis

Einführung	5
Ein Vorwort zur ANXO Akademie	5
Was macht unsere Seminare besonders?	7
Die Trainer der ANXO Akademie	8
Kompetenzen entwickeln	10
Wie finden Sie die richtigen Seminare für Ihre Mitarbeiter und Führungskräfte?	10
Zuordnung der Schulungsinhalte zu Kompetenzbereichen	12
I Strategie und Management	14
1 Management Development Programm	15
2 Grundlagen des Change Management	16
II Führung	17
1 Grundlagen der Mitarbeiterführung	18
2 Führen von Mitarbeitergesprächen	19
3 Erfolgsfaktoren der Verhandlungsführung	20
4 Kündigungsgespräche kompetent konzipieren und führen	21
III Leadership und Soft Skills	22
1 Effiziente und zielgerichtete Kommunikation	23
2 Zeit- und Selbstmanagement	24
3 Moderation von Workshops und Meetings	25
4 Persönlichkeitsseminar: Create your own personal brand	26
IV Digitalisierung	27
1 Einführung in die Digitalisierung	28
2 Umgang mit Online-Betrug	29
3 Grundlagen und Geschäftsmodelle des E-Business	30
V Marketing	31
1 Social Media Management B2B	32
2 Digitales Marketing Monitoring B2B	33
VI Vertrieb und Einkauf	34
1 Erfolgsfaktoren eines effizienten Vertriebs	35
2 Akquisition und Kontaktaufnahme	36
3 Vertrieb: Faktoren für eine erfolgreiche Verhandlung	37
4 Einkauf: Faktoren für eine erfolgreiche Verhandlung	38
5 Kompetenzseminar: Erfolgreiches Präsentieren	39
6 Verhandeln mit Vorsprung	40

VII Preismanagement.....	41
1 Preismanagement in der Praxis.....	42
2 Ersatzteil-Pricing in der Praxis	43
VIII Projekt- und Prozessmanagement	44
1 Projektmanagement.....	45
2 Konflikte in Projekten nachhaltig lösen	46
IX Compliance	47
1 Compliance Management: Grundlagen und Verhalten	48
Ergänzende Informationen	49
Die ANXO Management Consulting GmbH	49
Kontakt	50

Einführung

Ein Vorwort zur ANXO Akademie

Sehr geehrte Damen und Herren,

der schnellere politische und technologische Wandel, die zunehmende Digitalisierung und disruptive Prozesse sind einige Faktoren, die die Wettbewerbsintensität für Unternehmen immens erhöht haben. Beschleunigte Anpassungen an Kundenbedürfnisse und erhöhter Wettbewerbsdruck verlangen von jeder Unternehmung den neuen Anforderungen in kürzer Zeit gerecht zu werden, um weiterhin wachsen zu können. Merger & Acquisitions, Reorganisationen, Lean Management und ständige Prozessanpassungen sind einige Folgen dieser Veränderungen, die von den Mitarbeitern Erhebliches verlangen.

Gut ausgebildete Mitarbeiter bzw. nur Mitarbeiter mit top aktuellem Know-how befähigen das Unternehmen, der Konkurrenz auch weiterhin einen Schritt voraus zu sein und Entwicklungen frühzeitig zu erkennen.

Die ANXO Akademie hilft Ihnen dabei, sich in vielen aktuellen Themenstellungen weiterzuentwickeln. Abgestimmte Inhouse-Weiterbildungsmöglichkeiten werden auf Ihr Unternehmen zugeschnitten. Seminare in unterschiedlichen Bereichen bieten die Möglichkeit, fokussiert und effizient das vorhandene Wissen zu erweitern und aktuelle Problemstellungen erfolgreich zu bewältigen.

Unsere Trainer sind praxiserfahren und verfügen in ihren Themengebieten über eine langjährige Berufs- und Beratungserfahrung. Die Seminare sollen die Teilnehmer zum interaktiven Ausprobieren, Üben, Diskutieren und Erfahrungsaustausch anregen. Dabei verfolgen wir den Ansatz, dass wir auf das jeweilige Unternehmen zugeschnittene Seminare auf Basis unserer Standards entwickeln.

ANXO seit über 15 Jahren erfolgreich am Markt

Die ANXO Management Consulting GmbH ist seit über 15 Jahren erfolgreich tätig und unterstützt Unternehmen effizient und effektiv bestehen zu können. Die WirtschaftsWoche und Brand eins haben in 2018 ANXO in den für Firmen wichtigen Wachstumsbereichen (Strategieentwicklung, Marketing, Vertrieb, After Sales, CRM, Organisation und Digitalisierung) unter die Besten gewählt, gemeinsam mit großen Beratungsunternehmen wie Booz, Capgemini, Deloitte oder McKinsey.

Die ANXO Management Consulting ist ein führendes Beratungsunternehmen, durch unsere Tätigkeit verfügen wir über ein hohes branchenspezifisches Know-how und jahrelange Erfahrungen. Die Expertise unseres Netzwerkes an Trainerinnen und Trainern befähigt uns, Seminare wirklich individuell zu entwickeln. Wir wissen, dass innerbetriebliche Aus- und Weiterbildung sowie Entwicklungsprogramme in der Regel aus einer Vielzahl von Einzelmaßnahmen bestehen. Individuelle Weiterbildungsprogramme, einzelne, losgelöste und unternehmensunabhängige Workshops und Seminare haben ggf. nicht zu dem gewünschten Erfolg geführt.

Die ANXO Akademie bietet sich als Partner für Ihren unternehmensspezifischen Bildungswunsch an, um die Konzeption und Durchführung maßgeschneiderter, innerbetrieblicher Seminare zu übernehmen. Wir prüfen, wie die gesetzten Ziele und der angestrebte Nutzen am

besten erreicht werden können. Wir erarbeiten mit Ihnen gemeinsam die geeigneten Schritte zur dauerhaften Lösung Ihrer Aufgabenstellungen.

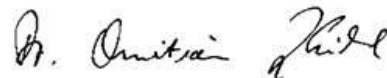
Unser Ansporn und Anspruch ist ein Höchstmaß an Qualität und Kundennutzen. Wir verfolgen in unserem Bildungsprogramm den ganzheitlichen Ansatz, d.h. wir betrachten in jeder Aufgabenstellung Ihre Gesamtsituation und versuchen, Ihnen Zusammenhänge und Ursachen aufzuzeigen. Dies geschieht bei kürzeren Veranstaltungen einer kleineren Unternehmung oder auch bei einer umfassenden Weiterbildungsoffensive eines Mittelstands- oder Großunternehmens.

Unser gesammeltes Wissen und die Ergebnisse unserer Managementaktivitäten und Weiterentwicklungen fließen dabei kontinuierlich mit ein. Dadurch bewirken wir dauerhafte und sichtbare Veränderungen und Verbesserungen, die Unternehmen erfolgreich machen.

Unser Seminarangebot ist so konzipiert, dass entweder einzelne Mitarbeiterinnen oder Mitarbeiter bzw. ganze Teams an den unternehmensspezifischen Seminaren teilnehmen können. Unsere Seminare entsprechen generell dem aktuellen wissenschaftlichen Standard. Es besteht die Möglichkeit, ein bereits konzipiertes Seminar zu buchen. Sollten Sie den Wunsch nach absoluter Individualität haben, so setzen wir uns gerne mit Ihnen in Verbindung, um Ihre Erwartungen und Wünsche kennenzulernen und darauf aufbauend das entsprechende Seminarangebot zu entwickeln.

Die Flexibilität der ANXO Akademie und der hohe Qualitätsstandard der Trainerinnen und Trainer werden Sie begeistern.

Wir freuen uns auf eine gute Zusammenarbeit!



Ihre Ansprechpartner:



Dagmar Strehlau

Senior Consultant
+49 6192 402 69 11
dagmar.strehlau@anxo-consulting.com



Dr. Christian Kühl

Partner
+49 6192 402 69 0
christian.kuehl@anxo-consulting.com

Einführung

Was macht unsere Seminare besonders?

Unsere Inhouse-Schulungen sind integrierte Lösungen, die wir auf Ihre Bedürfnisse zuschneiden und nach Ihren Wünschen ausrichten.

Die Trainerinnen und Trainer der ANXO Akademie antworten auf firmenspezifische Anforderungen mit maßgeschneiderten Angeboten.

Unsere Trainerinnen und Trainer haben eine fundierte akademische Ausbildung und verfügen über eine langjährige Linienerfahrung. Ihr wissenschaftliches Know-how verbinden sie mit der Fähigkeit und den Instrumenten, dieses praxistauglich umzusetzen.

Die Begeisterung für ihr Themengebiet geht einher mit einem klaren Blick für interdisziplinäre Zusammenhänge und mit einer großen Freude am Dialog mit Teilnehmerinnen und Teilnehmern.

In unseren Seminaren wird das vermittelte Wissen in verschiedenen Formen, wie z. B.

- Fallbeispielen
- Einzel- und Gruppenarbeiten
- Rollenspielen
- Erfahrungsaustausch und Diskussion
- Workshops

realitätsnah gestaltet. Diese Instrumente stellen damit das „360°-Schulungskonzept“ der ANXO Akademie dar.

Das maßgeschneiderte Angebot der Inhouse-Schulungen wird durch weitere Faktoren abgerundet:

- Sie bestimmen das Thema und die Bildungsschwerpunkte und gemeinsam definieren wir die genauen Inhalte und die Seminartiefe
- Sie erhalten einen einheitlichen Wissensstand und qualifizieren damit eine große Anzahl ausgewählter Teilnehmerinnen und Teilnehmer

Sie bestimmen den Termin, Ort und die Dauer der Schulung

Inhouse-Schulungen stellen DIE kostengünstige Möglichkeit dar, unternehmensspezifische Bildungswünsche und -vorstellungen effizient und zielorientiert zu verwirklichen. Reise- und Übernachtungskosten Ihrer Mitarbeiter entfallen, wenn die Seminare vor Ort durchgeführt werden.

Offene Seminare

Die ANXO Akademie bietet zudem ausgewählte Seminare zu bestimmten Terminen an.

Einführung

Die Trainer der ANXO Akademie

Unsere Trainer kommen direkt aus der Praxis:



Christian Buttgerit

Diplom-Kaufmann

10 Jahre Beratungs- und Projekterfahrung

Beratungsmandate bei großen Mittelstandsunternehmen sowie bei international agierenden Dienstleistungs-, Handels- und Industrieunternehmen

Schwerpunkte: Strategie, Digitale Transformation, B2C / B2B-Marketing und -Vertrieb, Mobile- / Online-Services, Online-Betrugsprävention



Manuel Czwalina

Master of Science Entrepreneurship & SME Management

Vielfältige Beratungserfahrung in Unternehmen aus unterschiedlichen Branchen

Praxiserfahrung (Auszug): Berlitz, UTA, Euromaster

Schwerpunkte: Digitalisierung und E-Commerce mit dem Fokus auf digitale Steuerungssysteme, Marketing und Vertrieboptimierung, Unternehmensnachfolge / M&A



Gunter Hemmer

Diplom-Ingenieur und Diplom-Wirtschaftsingenieur

Über 20 Jahre praktische Managementenerfahrung

Langjährige P&L Verantwortung für verschiedene Unternehmenseinheiten, Strategieentwicklung in Vertrieb und Service, Vertriebseffizienz- und wachstumsprogramme

Schwerpunkte: Vertrieb, Servicemanagement, Preismanagement, Management Coaching



Jörg Köck

Diplom-Ingenieur Luft- und Raumfahrttechnik

Mehr als 20 Jahre Führungs- und Beratungserfahrung in produzierenden Firmen (Konzerne – KMU) unterschiedlicher Branchen.

Sein Motto: Der Mensch bewegt die Welt!

Schwerpunkte: Verhandeln, Coaching von Führungskräften und Projektteams, effektive Personal- und Organisationsentwicklung



Dr. Christian Kühl

Dr. rer. pol. und Diplom-Kaufmann

Langjährige Führungs- und Beratungserfahrung in unterschiedlichen Unternehmen (Konzernen und Mittelstand). Dozenten- und Trainertätigkeit in Firmen, Hochschulen und Sonderbereichen (z. B. Militär)

Schwerpunkte: Vertrieb, Verhandlungsmanagement, Führung, Management Coaching, Strategie, Compliance



Dagmar Strehlau

Diplom-Psychologin

Langjährige Berufs- und Beratungserfahrung bei Konzernen und mittelständischen Unternehmen

Tätigkeits-Beispiele: Potenzialdiagnostik und Coaching von Führungskräften, Managementaudits und Teamdiagnosen, Konfliktmoderationen

Schwerpunkte: Personal- und Führungskräfteentwicklung, Potenzialdiagnostik, Coaching



Ralf Strehlau

Diplom-Kaufmann

25 Jahre Management- und Beratungserfahrung

Führungs- und Beratungsaufgaben bei führenden Unternehmen wie A.T.U, Ericsson, KPMG, Cofely (GDF SUEZ) aber auch mittelständische Unternehmen

Schwerpunkte: Strategien, Marketing, Vertrieb, Digitalbusiness und Führung sowie Veränderungsmanagement

Kompetenzen entwickeln

Wie finden Sie die richtigen Seminare für Ihre Mitarbeiter und Führungskräfte?

Vor dem Hintergrund eines zunehmenden Engpasses an qualifizierten Mitarbeitern und Führungskräfte ist die Aus- und Weiterbildung eine wichtige Säule zur Stärkung des Unternehmenserfolges. Die zentrale Frage ist jedoch oft, welche Schulung ist sinnvoll und welche Kompetenzen sollen entwickelt werden?

Aus diesem Grunde ist es wichtig, sich aus den Unternehmenszielen und -werten die Eckpunkte und Leitlinien für ein Ausbildungsprogramm zu erarbeiten, welches dann als Grundlage für Schulungen eingesetzt werden kann.

Beispiele für diese Werte finden Sie in der tabellarischen Übersicht mit eher nach Außen und eher nach Innen gerichteten Beispielen.

Nach Außen gerichtet	Nach Innen gerichtet
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Kundenorientierung ▪ Nutzen ▪ Qualität ▪ Zuverlässigkeit ▪ Seriosität ▪ Kreativität ▪ Innovation 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Offenheit ▪ Ehrlichkeit ▪ Vertrauen ▪ Verantwortung ▪ Motivation ▪ Gegenseitige Achtung ▪ Ergebnisse ▪ Erfolg ▪ Spaß / Freude ▪ Team ▪ Loyalität

Aus diesen und weiteren Werten lassen sich dann die Ausprägungen der Kompetenzen für Mitarbeiter und Führungskräfte ableiten, die eine Firma benötigt.

Die Kompetenzen von jedem Mitarbeiter in Bezug auf die gewünschten bzw. erforderlichen Werte lassen sich an den folgenden 9 Kernkompetenzen beschreiben:

- Kundenorientierung
- Verantwortliches Handeln
- Ergebnisorientierung
- Problemlösungskompetenz
- Kommunikation
- Gestalten effektiver Arbeitsbeziehungen
- Organisieren
- Fördern von Innovationen und Veränderungen

Für Führungskräfte gelten zusätzlich noch drei weitere Kernkompetenzen:

- Führen mit Zielen & Integrität
- Fördern & Managen von Leistungen
- Strategisches Denken & Handeln

Durch gezielte Schulungsmaßnahmen lassen sich jetzt sowohl einzelne, aber auch eine größere Anzahl von Kompetenzen gezielt stärken und entwickeln. ANXO unterstützt Sie gerne bei der Entwicklung eines Ausbildungsprogramms abgeleitet aus Ihren Firmenwerten.

In der beiliegenden Übersicht finden Sie eine Zuordnung der Seminarinhalte auf die verschiedenen Kompetenzen, die mit dem Seminar gestärkt werden sollen.

Kompetenzen entwickeln

Zuordnung der Schulungsinhalte zu Kompetenzbereichen

Schulungsprogramm	Kompetenzen Mitarbeiter										Führungskräfte				
	Kundenorientierung	Verantwortliches Handeln	Ergebnisorientierung	Problemlösungskompetenz	Kommunikation	Gestalten effektiver Arbeitsbeziehungen	Organisieren	Fördern von Innovationen und Veränderungen	Fachliche Kenntnisse & Weiterbildung	Führen mit Zielen & Integrität	Fördern & Managen von Leistungen	Strategisches Denken & Handeln			
I Strategie und Management															
1 Management Development Programm															
2 Grundlagen des Change Management															
II Führung															
1 Grundlagen der Mitarbeiterführung															
2 Führen von Mitarbeitergesprächen															
3 Erfolgsfaktoren der Verhandlungsführung															
4 Kündigungsgespräche kompetent konzipieren und führen															
III Leadership und Soft Skills															
1 Effiziente und zielgerichtete Kommunikation															
2 Zeit- und Selbstmanagement															
3 Moderation von Workshops und Meetings															
4 Create your own personal brand															
IV Digitalisierung															
1 Einführung in die Digitalisierung															
2 Umgang mit Online-Betrug															
3 Grundlagen und Geschäftsmodelle des E-Business															
V Marketing															
1 Social Media Management B2B															
2 Digitales Marketing Monitoring B2B															
VI Vertrieb und Einkauf															
1 Erfolgsfaktoren eines effizienten Vertriebs															
2 Akquisition und Kontaktaufnahme															
3 Vertrieb: Faktoren für eine erfolgreiche Verhandlung															
4 Einkauf: Faktoren für eine erfolgreiche Verhandlung															
5 Erfolgreiches Präsentieren															
6 Verhandeln mit Vorsprung															
VII Preismanagement															
1 Preismanagement in der Praxis															
2 Ersatzteil-Pricing in der Praxis															
VIII Projekt- und Prozessmanagement															
1 Projektmanagement															
2 Konflikte in Projekten nachhaltig lösen															
IX Compliance															
1 Compliance Management: Grundlagen und Verhalten															

Abbildung: Zuordnung der Schulungsinhalte zu Kompetenzentwicklungsbereichen

- I Strategie und Management
- II Führung
- III Leadership und Soft Skills
- IV Digitalisierung
- V Marketing
- VI Vertrieb und Einkauf
- VII Preismanagement
- VIII Projekt- und Prozessmanagement
- IX Compliance

I Strategie und Management

Ein Unternehmen lebt von seiner Strategie und diese muss vom Management getragen werden.

Dieser „lebendige“ Strategieprozess impliziert eine permanente Weiter- und Fortentwicklung. Ändern sich äußere oder innere Bedingungen und gibt es Veränderungen im Markt, so muss dies frühzeitig erkannt werden, und das unternehmerische Denken und Handeln daran ausgerichtet sein. Stillstand ist gefährlich. Gesundes Wachstum erfordert eine stetige Auseinandersetzung. Um diese hohen Anforderungen zu bewältigen, muss das Management entsprechend geschult sein.

Neben der Aufarbeitung von systematischem Wissen über die Weiterentwicklung von Unternehmensstrategien, muss auch die Persönlichkeit und das Auftreten die Umsetzung der strategischen Überlegungen gewährleisten. Mit Trainings speziell auf diesen Prozess bezogen helfen wir Ihnen gerne weiter, Ihr Unternehmen „lebendig“ zu halten.

Seminarübersicht

1. Management Development Programm
2. Grundlagen des Change Management

I Strategie und Management

1 Management Development Programm

Ziel des Seminars

Das Management Development Programm besteht aus einer Folge von Seminaren, die über einen längeren Zeitraum mit der Unternehmung vereinbart werden. Die Seminare werden als jeweils zweitägige Bausteine auf die Bedürfnisse der Unternehmung zusammengestellt.

Das Programm soll die Kompetenzen der einzelnen Führungskräfte steigern und innerhalb der Führungsmannschaft eine gemeinsame Ausrichtung auf die Unternehmensziele erreichen.

Das Programm eignet sich sowohl für die Führungskräfteentwicklung in etablierten Unternehmen als auch für schnell wachsende Startups, um insbesondere auch den unterschiedlichen Herausforderungen der Digitalisierung gerecht zu werden.

Ihr Nutzen

Entwicklung von Führungskompetenzen und unternehmensweite Ausrichtung des Führungsverständnisses aller Führungskräfte.

Die Inhalte im Überblick

- Rolle als Führungskraft einnehmen
- Effiziente und effektive Kommunikation
- Mitarbeitergespräche erfolgreich führen
- Krisensituationen einschätzen und bewältigen
- Strategien entwickeln und kommunizieren
- CEO Kaminabend Gespräche als Bindungsmaßnahme
- Coaching im Führungsalltag

Zielgruppe

Geschäftsführer, Führungskräfte

Trainer

Dagmar Strehlau, Ralf Strehlau, Dr. Christian Kühl

Dieses Programm und die einzelnen Seminare werden von jeweils zwei Trainern in Abstimmung mit der Zielgruppe durchgeführt.

I Strategie und Management

2 Grundlagen des Change Management

Ziel des Seminars

War Change Management vor gut einem Jahrzehnt noch ein Exoten-Thema für Spezialisten, so ist es heute quer durch die Führungsetagen business-as-usual. Schließlich sind Veränderungen noch nie so schnell und radikal auf Unternehmen eingestürzt wie in Zeiten der Internationalisierung, der zunehmenden Vernetzung sowie andauernden Notwendigkeit zur organisationalen Weiterentwicklung. Bewusst gestaltete Veränderungsprozesse im Unternehmen geben den Mitarbeitern die notwendige Sicherheit und motivieren sie, den Wandel aktiv mitzugestalten.

Ihr Nutzen

Nutzen Sie die Chance, den Veränderungsdruck von außen und / oder innen in Energie für Ihr Vorhaben umzuwandeln und so das Selbstverständnis Ihrer Organisation aufzufrischen.

Die Inhalte im Überblick

- Basics, Ansätze und Ziele des Change Managements
- Rollen und Aufgaben in Veränderungsprozessen
- Instrumente des Change Managements
- Entscheidungsprozesse im Change Management
- Erfolgreiche Mitarbeiterführung im Change Management
- Umgang mit Konflikten in Veränderungsprozessen
- Zukunftssicherung als neue Herausforderung für Change Manager
- Empathie: die emotionale Seite der Veränderung

Zielgruppe

Führungskräfte, Abteilungsleiter, Projektmanager, Teamleiter

Trainer

Ralf Strehlau

II Führung

Führung ist ein wichtiges Thema, mit dem man sich nicht nur bei der Übernahme einer Führungsaufgabe beschäftigen sollte. Die Auseinandersetzung mit der eigenen Person, mit all ihren Spezifika in der Zusammenarbeit mit anderen, ist ein immerwährender Lernprozess. An den Aufgaben wächst man und mit ihnen entwickelt man sicher weiter.

Zu den Aufgaben der Führungskraft gehört es auch Konflikte zu schlichten und mit ihnen umzugehen. Konflikte entstehen in der Regel dadurch, dass gegensätzliche Interessen oder auch fälschlicherweise angenommene Gegensätze aufeinandertreffen. Bei Konflikten verlieren die beteiligten Parteien meist mehr als sie gewinnen können. So spielt die Vermeidung von Konflikten im Arbeitsalltag eine wichtige Rolle.

Seminarübersicht

1. Grundlagen der Mitarbeiterführung
2. Führen von Mitarbeitergesprächen
3. Erfolgsfaktoren der Verhandlungsführung
4. Kündigungsgespräche kompetent konzipieren und führen

II Führung

1 Grundlagen der Mitarbeiterführung

Ziel des Seminars

Wir vermitteln Ihnen die theoretischen Grundlagen der Führung. Diese werden im Seminar in Rollenspielen vertieft und anschließend diskutiert. Sie erhalten ein Handwerkszeug das sie befähigt, Führungsaufgaben wahrzunehmen und den eigenen Führungsstil zu überdenken.

Ihr Nutzen

Als Führungskraft muss man sich selbst einschätzen können, muss wissen, wie man führt und was man anders oder besser machen kann. Einblicke über das eigene Führungsverhalten zu erhalten, unterschiedlichen Führungsstile und Mitarbeitertypen kennenzulernen und auch praktische Führungssituationen zu testen und zu erleben ist hier der Schwerpunkt.

Die Inhalte im Überblick

- Zentrale Führungsaufgaben
- Führungsstile
- Mitarbeitertypen
- Führungskraft zwischen den Erwartungen des Unternehmens und denen der Mitarbeiter
- Vom Kollegen zur Führungskraft
- Delegieren und Motivieren
- Situatives Führen

Zielgruppe

Teamleiter, Projektmanager

Trainer

Dagmar Strehlau, Ralf Strehlau, Dr. Christian Kühl

II Führung

2 Führen von Mitarbeitergesprächen

Ziel des Seminars

Mitarbeitergespräche sind ein wichtiger Faktor in der Führungsarbeit. Sie dienen der Kommunikation und Abstimmung im Führungsalltag und führen zu einem besseren Verständnis zwischen Führungskraft und Mitarbeiter. Mit der professionellen Verwendung der Gesprächsführung wird der offene Umgang miteinander verstärkt und der Entstehung von Missverständnissen vorgebeugt.

Ihr Nutzen

Das Seminar bietet Ihnen Anregungen und praktische Tipps zur konstruktiven Gesprächsführung mit Mitarbeitern. Sie lernen Gespräche vorzubereiten, sie zu führen und nachzubearbeiten. Damit werden Sie in die Lage versetzt, sich in Ihrer Führungsarbeit professionell und zielgerichtet mit Ihren Mitarbeitern zu verständigen.

Die Inhalte im Überblick

- Kommunikationsmodelle
- Vorbereitung eines Mitarbeitergespräches
- Einstimmung auf den Gesprächspartner
- Regeln in der Gesprächsführung
- Formen der Mitarbeitergespräche
- Fragetechniken
- Feedback geben und annehmen
- Nachbereiten von Mitarbeitergesprächen

Zielgruppe

Führungskräfte

Trainer

Dagmar Strehlau, Ralf Strehlau, Dr. Christian Kühl

II Führung

3 Erfolgsfaktoren der Verhandlungsführung

Ziel des Seminars

Führungskräfte erkennen Verhandeln als zentralen Erfolgsfaktor im Geschäftsleben. Anhand von Praxisbeispielen der Teilnehmer wird in die Vielschichtigkeit und die psychologischen Grundlagen von Verhandlungsprozessen eingeführt sowie das praktische Handwerkszeug für eine erfolgreiche Verhandlungsführung trainiert.

Ihr Nutzen

Das Wissen um die Erfolgsfaktoren und die praktische Arbeit mit eigenen Beispielen erhöht Ihre Zielorientierung, Steuerungskompetenz und Sicherheit in Verhandlungen. Ihre Erfolgsquote nimmt zu, die Verlässlichkeit Ihrer Ergebnisse steigt ebenso wie Ihr Ansehen als verbindlicher Geschäftspartner.

Die Inhalte im Überblick

- Verhandlungsführung als Basiskompetenz von Führungskräften
- Strategische und operative Verhandlungspsychologie
 - Emotionen und ihre Bedeutung in Verhandlungen
 - Das Psychogramm: Erhöhen Sie Ihre Erfolgchancen, indem Sie typgerecht kommunizieren
 - Wie optimiere ich mein Unterbewusstsein? Verinnerlichte Verhaltensweisen machen den Kopf frei für den erfolgreichen Umgang mit wirklich anspruchsvollen Situationen
- Vertrauens Theorie: arbeiten Sie gezielt an der wichtigsten Ressource belastbarer und ertragreicher Beziehungen
- Die Phasen einer Verhandlung: eine klare Struktur mit Zwischenzielen bietet Ihnen Sicherheit und Zielorientierung im Verhandlungsprozess
- Erfolgsfaktor Vorbereitung: Klassische, praxiserprobte und innovative Methoden
- Das Harvard Konzept und seine Grenzen – mit Fragetechniken übernehmen und behalten Sie die Steuerung des Verhandlungsverlaufs
- Körpersprache im Überblick – Lesen Sie „zwischen den Zeilen“ und verhalten Sie sich bewusst und zielführend

Zielgruppe

Führungskräfte, Projektmanager

Trainer

Dagmar Strehlau, Ralf Strehlau, Dr. Christian Kühl

II Führung

4 Kündigungsgespräche kompetent konzipieren und führen

Ziel des Seminars

Krisensituationen, Veränderungsprozesse oder auch Restrukturierungen können dazu führen, dass Personal im Unternehmen abgebaut werden muss. Dafür haben HR und die Führungskräfte gemeinsam die Verantwortung, einen gut strukturierten Prozess und Ablauf für die Trennung von Mitarbeitern zu etablieren. HR'ler und Führungskräfte sollten den Eindruck haben, auch für schwierige Situationen gewappnet zu sein. Verbunden damit ist das Ziel, eine Kündigungskultur zu entwickeln, die zu keiner Schädigung der Arbeitgebermarke führt.

Ihr Nutzen

Das Seminar bietet Ihnen Hilfestellung auch die schwierige Situation der Trennungsgespräche souverän zu meistern und weiterhin als vertrauensvoller Partner im HR Bereich oder als Führungskraft im Unternehmen anerkannt und akzeptiert zu sein.

Die Inhalte im Überblick

- Vorbereitung eines Trennungsgesprächs
 - Ablaufplanung
 - Vorbereitungen auf besondere Krisensituationen (Emotionen, Blockaden)
 - Einbindung Betriebsrat
 - Definition der Rollen und des Zusammenwirkens von Führungskräften / HR
- Durchführung der Trennungsgespräche
 - Gesprächsbogen
 - Angebot von Hilfestellungen (Outplacement Beratung, Referenzen, ...)
 - Umgang mit emotionalen Ausbrüchen, Blockaden
 - Sonderfälle
 - Dos and Dont's
- Nachbereitung des Gesprächs/ Organisatorische Abwicklung
 - Information der Abteilung/ des Unternehmens
 - Survivor Syndrom / Innere Kündigung / Personal-Austritte

Zielgruppe

Mitarbeiter der Personalabteilung, Führungskräfte

Trainer

Dagmar Strehlau, Ralf Strehlau, Dr. Christian Kühl

III Leadership und Soft Skills

Das Führen von Unternehmen und Menschen ist eine komplexe Aufgabe. Sie fordert von Managern und Führungskräften in Zusammenhängen zu denken, den Überblick zu bewahren und über ihre eigenen Funktionsgrenzen hinaus zu agieren.

In unseren Seminaren finden Sie das für Ihre Aufgaben relevante Management- und Leadership-Know-how. Begegnen Sie Ihren komplexen Managementaufgaben selbstbewusst mit Fachwissen und Persönlichkeit.

Seminarübersicht

1. Effiziente und zielgerichtete Kommunikation
2. Zeit- und Selbstmanagement
3. Moderation von Workshops und Meetings
4. Persönlichkeitsseminar: Create your own personal brand

III Leadership und Soft Skills

1 Effiziente und zielgerichtete Kommunikation

Ziel des Seminars

Wir vermitteln Ihnen die theoretischen Grundlagen der Kommunikation. Diese werden im Seminar in Rollenspielen vertieft und anschließend diskutiert. Sie erhalten ein Handwerkszeug das Sie befähigt, im beruflichen Alltag effizient und zielgerichtet zu kommunizieren.

Ihr Nutzen

Eine reibungslose und zielgerichtete Kommunikation sorgt für eine konstruktive Zusammenarbeit im Unternehmen. Projekte, Aufgaben und Führungsfunktionen können effizient durchgeführt werden. Konfliktkosten werden minimiert.

Die Inhalte im Überblick

- Grundregeln der Kommunikation
- Wahrnehmungsfehler
- Kommunikationsmodell von Schulz von Thun
- Selbst- und Fremdwahrnehmung
- Aktives Zuhören
- Grundlegende Kommunikationsregeln
- Fragetechniken
- Was man vermeiden sollte

Zielgruppe

Führungskräfte, Projektmanager

Trainer

Dagmar Strehlau, Ralf Strehlau, Dr. Christian Kühl

III Leadership und Soft Skills

2 Zeit- und Selbstmanagement

Ziel des Seminars

Den eigenen Arbeitsstil überdenken, neue Möglichkeiten der Selbstorganisation kennenlernen und ausprobieren

Ihr Nutzen

Durch wirksame Selbstorganisation die eigene Arbeitszeit besser nutzen, durch zeitsparende Arbeitstechniken für Entlastung sorgen und so Freiraum für neue Aufgaben schaffen.

Die Inhalte im Überblick

- Stress und Work-Life-Balance
- Ziele und Aktivitäten priorisieren
- Individuelle Störfaktoren beseitigen
- Analyse von Arbeitsgewohnheiten
- Zielführende Meetings organisieren
- Die E-Mail-Flut beherrschen
- SMARTER Ziele setzen
- Erfolgreiche Tagesplanung
- Nein sagen und Delegieren

Zielgruppe

Führungskräfte

Trainer

Dagmar Strehlau, Ralf Strehlau, Dr. Christian Kühl

III Leadership und Soft Skills

3 Moderation von Workshops und Meetings

Ziel des Seminars

Die Teilnehmer sollen eine Moderation professionell vorbereiten und erfolgreiche Moderationen in unterschiedlichen Situationen durchführen. Dafür erlernen sie Methoden, die – zielgenau angewandt - zur Teilnahme und Diskussion animieren und auch in schwierigen Situationen die Gruppe auf zielgerichtetem Kurs halten, so dass am Ende konkrete Resultate und Aktionen vorliegen.

Ihr Nutzen

Zunehmend komplexe Arbeitsprozesse erfordern immer mehr Abstimmung zwischen den Beteiligten. Der Aufwand für Meetings und Workshops wächst enorm, und jeder Zugewinn an Effektivität bringt deutliche Kosteneinsparpotenziale mit sich.

Die Inhalte im Überblick

- Moderationsmaterial, -techniken und -strategien
- Rolle und Verantwortung eines Moderators / einer Moderatorin
- Balance zwischen Moderation und Leitung einer Gruppe
- Körperhaltung und Souveränität des Moderators
- Gezielte Anregung und Aktivierung von Diskussionen und Beiträgen
- Ideen und Argumente geschickt und kreativ weiterentwickeln
- Tipps und Tricks für schwierige Moderationssituationen
- Umgang mit provokativer oder negativer Einstellung und Verhaltensweisen
- Interventionstechniken bei Vielrednern und zu vielen Fragen
- Gekonnt mit Aktionsplan abschließen und Commitment aufbauen

Zielgruppe

Führungskräfte, Projektmanager

Trainer

Dagmar Strehlau, Ralf Strehlau, Dr. Christian Kühl

III Leadership und Soft Skills

4 Persönlichkeitsseminar: Create your own personal brand

Ziel des Seminars

Kennenlernen und Verstehen des eigenen Verhaltens und der eigenen Persönlichkeit in verschiedenen Geschäftssituationen. Abgleich und Optimierung der Anforderungen an Mitarbeiter mit der eigenen Persönlichkeit und den eigenen Kompetenzen.

Ihr Nutzen

Sie lernen Ihr Verhalten in verschiedenen Situationen kennen. Durch das Profiling Ihrer Gesprächspartner erkennen Sie die deren Stärken und Schwächen und können Ihr Verhalten der Situation anpassen. Sie lernen Ihr eigenes „Inneres Beraterteam“ kennen, wie es Ihr Verhalten in bestimmten Situationen bewusst und unbewusst beeinflusst. Sie erarbeiten, in welchen Situationen Ihre Kompetenzen optimal eingesetzt werden können. Sie kreieren Ihren eigenen persönlichen Brand für den Berufsalltag. Sie lernen Methoden kennen, die Ihre Gespräche mit Kunden und Kollegen nachhaltig optimieren.

Die Inhalte im Überblick

- Gemeinsamkeit als Schlüssel zum Erfolg
- Anforderungen an Kompetenzen und Persönlichkeit
- Profiling von Gesprächspartnern
- Das Innere Beraterteam kennenlernen
- Ihre Fähigkeitsbereiche: Kompetenz, Exzellenz und Genialität
- Create your own personal brand
- Die STAR Methode zur Steigerung von Effizienz und Effektivität
- Ihre Chance zur Optimierung Ihrer Persönlichkeitsdarstellung

Zielgruppe

Mitarbeiter in allen Bereichen

Trainer

Dr. Christian Kühl

IV Digitalisierung

Das Thema Digitalisierung ist das Kernthema der Unternehmensentwicklung auf allen Ebenen.

In unseren Seminaren finden Sie das für Ihre Aufgaben relevante Digitalisierungs-Know-how. Lernen Sie die verschiedenen Facetten und Einsatzgebiete der Digitalisierung und die möglichen Auswirkungen auf Geschäftsmodelle kennen. Disruptive Themen werden mit der Digitalisierung verbunden und lassen sich für die dynamische Unternehmensentwicklung nutzen. Es gibt jedoch auch neue Risiken, die bedacht werden müssen.

Seminarübersicht

1. Einführung in die Digitalisierung
2. Umgang mit Online-Betrug
3. Grundlagen und Geschäftsmodelle des E-Business

IV Digitalisierung

1 Einführung in die Digitalisierung

Ziel des Seminars

Verständnis gewinnen über die Digitalisierung und deren Potenziale. Welchen Mehrwert bringt sie mit und auf welche Prozesse muss sich ein Unternehmen bei der Einführung vorbereiten. Welche Veränderungen stehen an – sowohl in der Technik als auch in der Kultur. Erkenntnisse gewinnen über den „need for change“.

Ihr Nutzen

Sie lernen die Möglichkeiten der Digitalisierung kennen und können so einschätzen, welche Möglichkeiten das „Digital Age“ für die Zukunft Ihres eigenen Unternehmens bietet. Das Training hilft Ihnen die Umstellung auf digitale Prozesse besser einordnen und bewerten zu können. So wird das Thema „Digitalisierung“ greifbar und wir zeigen Ihnen anhand von Beispielen Handlungspotenziale auf.

Die Inhalte im Überblick

- Allgemeine Entwicklungen und Trends der Digitalisierung
- Verändertes Kundenverhalten und Antworten darauf
- Der Weg zum digitalen Unternehmen
- Welche IT ist notwendig und sinnvoll?
- Wie begleite ich die Mitarbeiter auf dem Weg zur Digitalisierung
- Welcher Kulturwandel ist notwendig?
- Kosten und Nutzen der digitalen Prozesse
- Vier Erfolgsfaktoren im digitalen Veränderungsprozess
- Best Practices aus dem Mittelstand

Zielgruppe

Geschäftsführer und Entscheidungsträger

Trainer

Ralf Strehlau

IV Digitalisierung

2 Umgang mit Online-Betrug

Ziel des Seminars

Digitalisierung boomt, mit ihr aber auch ein sehr lukrativer – krimineller – Geschäftszweig: Online-Betrug. Welchen Betrugszenarien sehen sich die Unternehmen heute gegenübergestellt? Welche Vertriebs- und Kommunikationskanäle sind besonders anfällig für Betrug im Endkundengeschäft? Wo liegen Zusammenhänge zwischen Produkt- und Serviceangebot sowie Zahlungsmethoden und Kundenansprache? Welche Möglichkeiten bieten sich den Unternehmen, Betrüger rechtzeitig (vor dem Kauf und dem Verlust der Ware) zu identifizieren?

Ihr Nutzen

Lassen Sie uns gemeinsam beleuchten, in welchen digitalen Kanälen Ihr Unternehmen besonders anfällig für Betrug ist. Sie werden kurzfristige wie auch langfristige Maßnahmen kennenlernen, Betrug über digitale Kanäle signifikant zu reduzieren – mit Bordmitteln sowie auch durch ergänzende Tools und Dienstleistungen. Machen Sie Ihr Unternehmen fit für das digitale Zeitalter und sehen Sie die digitalen Vertriebskanäle nicht als Risiko, sondern als Umsatzhebel.

Die Inhalte im Überblick

- Online-Betrug aus Sicht der Unternehmen und Endverbraucher
- Welche Produkt- und Service-Portfolios sind besonders betrugsanfällig?
- Wirtschaftliche Abwägung zwischen Betrugsvermeidung und Inkaufnahme
- An welchen Stellen der Bestellabwicklung gibt es Betrugsrisiken?
- Wie kann man innerhalb des Kaufprozesses den Online-Betrug eindämmen?
- Ergänzende Tools gegen Online-Betrug
- Organisatorische Integration von Anti-Betrugs-Abteilungen in das Unternehmen
- Unternehmensinterne Kommunikation bei Betrugszenarien

Zielgruppe

Geschäftsführer und Entscheidungsträger

Trainer

Christian Buttgerit

IV Digitalisierung

3 Grundlagen und Geschäftsmodelle des E-Business

Ziel des Seminars

Unternehmen befinden sich heute in einem stetigen digitalen Wandel. Bestehende Produkt- und Dienstleistungsangebote werden zunehmend über digitale Vermarktungskanäle angeboten oder sogar komplett neue Geschäftsmodelle (Electronic Business) entwickelt. Hier spielt aber nicht nur der eigene Online-Shop oder die Vermarktung der Produkte und Dienstleistungen über Online-Marktplätze eine Rolle, sondern auch die Vernetzung und Virtualisierung der Unternehmen über die gesamte Wertschöpfungskette. Angefangen von der Beschaffung (E-Procurement) bis hin zur Kommunikation und Interaktion mit den Kunden über digitale Touchpoints (E-Community). In diesem Seminar lernen Sie die Aspekte und Möglichkeiten des Electronic Business kennen und nehmen direkt Impulse und „Quick Wins“ für Ihr Unternehmen mit, die sich kurzfristig erfolgswirksam umsetzen lassen.

Ihr Nutzen

Mit Hilfe des Seminars erhalten Sie ein tiefes Verständnis über die Einsatzmöglichkeiten, Facetten, Chancen und Herausforderungen bei der Optimierung bestehender oder Entwicklung neuer elektronischer Geschäftsmodelle (E-Business).

Die Inhalte im Überblick

- Grundlagen des E-Business
- E-Procurement
- E-Shop
- E-Marketplace
- E-Community
- E-Company

Zielgruppe

Young Consultants, Nachwuchskräfte sowie interessierte Fach- und Führungskräfte

Trainer

Christian Buttgerit

V Marketing

Marketing hat sich durch Social Media und Web Portale wesentlich verändert.

In unseren Seminaren finden Sie das für Ihre Aufgaben relevante Marketing-Know-how. Lernen Sie die verschiedenen Einsatzgebiete und die Nutzung der sozialen Medien und Web Tools für das Marketing und auch die Leadgenerierung von potentiellen Kunden kennen.

Seminarübersicht

1. Social Media Management B2B
2. Digitales Marketing Monitoring B2B

V Marketing

1 Social Media Management B2B

Ziel des Seminars

In diesem Seminar werden zentrale Kenntnisse und praktische Fähigkeiten für die Entwicklung und Umsetzung von Social Media Projekten für Ihr B2B Unternehmen.

Ihr Nutzen

Sie lernen die wichtigsten Ziele und Zielgruppen von Social-Media-Aktivitäten kennen. Sie verstehen, welche Plattform für Ihr unternehmensindividuelles Ziel geeignet ist und können somit den Aufwand kosten- und zeiteffizienter gestalten und ihre Zielgruppe adäquat ansprechen. Sie lernen, was der richtige Auftritt und der richtige Content für die ausgewählte Plattform ist und was nicht. Somit können Sie Ihr Unternehmen erfolgreicher in den sozialen Medien positionieren. Durch den Verständnisaufbau relevanter KPIs, können Sie erkennen, wann und wie Sie ihre Social Media Umsetzung optimieren müssen.

Die Inhalte im Überblick

- Überblick und Kategorisierung von Social Media Plattformen
- Ziele und Nutzen von Social Media
- Rolle und Wichtigkeit der Customer Journey
- Identifikation relevanter Plattformen für Ihre Unternehmensziele
- Planung der Social-Media-Aktivitäten
- Content-Strategie und -Management
- Datenschutz, Compliance und Social Media Policy
- Erfolgsmessung: Relevante KPIs im Überblick

Zielgruppe

Marketing- und Vertriebsverantwortliche in B2B Unternehmen (insb. Professional Service Firms)

Trainer

Ralf Strehlau, Manuel Czwalina

V Marketing

2 Digitales Marketing Monitoring B2B

Ziel des Seminars

Als Teilnehmer lernen Sie zentrale und ausgewählte Online Analyse Tools im Kontext der eigenen Unternehmens-Webseite kennen. Zusätzlich erfahren Sie, wie man die Tools nutzen kann und wie entsprechende Ergebnisse sinnvoll zu interpretieren sind. Dadurch wird eine aktive Weiterentwicklung der eigenen Webseite als Schlüsselinstrument für die Neukundengewinnung ermöglicht.

Ihr Nutzen

Durch die Kenntnisse wichtiger Online Analyse Tools erlernen Sie, welches Tool für welchen Anlass genutzt werden kann. Weiterhin erfahren Sie welche Daten Sie legal tracken dürfen. Sie erkennen, welche Sichtbarkeit Ihre Webseite im Vergleich zu den Wettbewerbern besitzt. Durch die richtige Interpretation der Analyse-Daten werden Sie in die Lage versetzt, sinnvollen Optimierungsbedarf zu identifizieren. Sie erfahren, welche Tools Sie im Rahmen der Optimierung der Webseite und für Ihren eigenen Marketing- und Vertriebsprozess nutzen können.

Die Inhalte im Überblick

- Überblick und Kategorisierung von Online Analyse Tools
- Rechtliche Hinweise zum Webtracking (Dos und Don'ts)
- Personas und Customer Journeys als Instrument zur Identifikation wichtiger Tools
- KPIs im Bereich Webtracking und deren Bedeutung
- Identifikation von Optimierungsmöglichkeiten auf der Webseite auf Grundlage der Ergebnisse von Online Analyse Tools
- Gewinnung von Leads aus dem Webtracking

Zielgruppe

Marketing- und Vertriebsverantwortliche in B2B Unternehmen, die im Bereich der Online Analyse Tools noch nicht aktiv sind oder die ihre Kenntnisse ausbauen möchten

Trainer

Ralf Strehlau, Manuel Czwalina

VI Vertrieb und Einkauf

Jeder Einzelne kann einen konkreten Beitrag zum Unternehmenserfolg leisten: Mit persönlichem Einsatz und Weiterbildung.

Wer seine Stärken und Potenziale kennt und weiterentwickelt, kann diese auch gezielt nutzen. Gerade im Vertrieb muss man sich immer mit den aktuellen Trends auseinandersetzen, um Produkte und Dienstleistungen entsprechend verkaufen zu können. Netzwerke aufbauen, neue Produkte auf den Weg bringen und Kunden überzeugen – dazu braucht es eine Reihe von individuellen Schlüsselqualifikationen.

Entsprechendes gilt für den Einkauf. Die Professionalität des Einkaufs hat eine strategische Bedeutung für die Unternehmung. Verhandlungsgeschick und Menschenkenntnis sind zwei der wichtigen Schlüsselqualifikationen, die den erfolgreichen Einkäufer auszeichnen

Mit einem vielfältigen Trainingsangebot unterstützen wir Sie bei der Weiterentwicklung Ihrer persönlichen und sozialen Kompetenzen.

Seminarübersicht

1. Erfolgsfaktoren eines effizienten Vertriebs
2. Akquisition und Kontaktaufnahme
3. Vertrieb: Faktoren für eine erfolgreiche Verhandlung
4. Einkauf: Faktoren für eine erfolgreiche Verhandlung
5. Kompetenzseminar: Erfolgreiches Präsentieren
6. Verhandeln mit Vorsprung

VI Vertrieb und Einkauf

1 Erfolgsfaktoren eines effizienten Vertriebs

Ziel des Seminars

Gute Produkte, eine klare Strategie und Organisation sind noch lange kein Garant für eine erfolgreiche und effiziente Vertriebsorganisation. Häufig fragen sich Unternehmen, was den vertrieblichen Erfolg behindert und warum sich der vertriebliche Erfolg einfach nicht einstellen will.

Das Seminar soll den verantwortlichen Fach- und Führungskräften im Unternehmen aufzeigen, wo die größten Hindernisse für den operativen vertrieblichen Erfolg liegen. Im Rahmen des praktischen Teils werden die für Ihr Unternehmen spezifischen Kernthemen besprochen und mögliche Herangehensweisen erarbeitet.

Ihr Nutzen

Die Teilnehmer lernen die grundlegenden Effizienzbehinderer im operativen Vertrieb kennen und entwickeln eigene konkrete Ansätze für ihr Unternehmen, um die Effizienz des Vertriebes deutlich zu steigern.

Die Inhalte im Überblick

- Strategie, Organisation und operative Effizienz
- Typische Effizienzbehinderer
- Situation im eigenen Unternehmen
- Ausarbeitung von eigenen Effizienzansätzen

Zielgruppe

Geschäftsführer, Vertriebsleiter

Trainer

Gunter Hemmer, Ralf Strehlau, Christian Buttgerit, Dr. Christian Kühl

VI Vertrieb und Einkauf

2 Akquisition und Kontaktaufnahme

Ziel des Seminars

Die Auftragsakquisition ist eine der wichtigsten Funktionen in jedem Unternehmen. Dabei spielt die Persönlichkeit im Vertrieb eine entscheidende Rolle.

Die Professionalität in der Vorbereitung eines Kundenmeetings entscheidet oft über den Erfolg des Vertriebs.

Die Teilnehmer lernen, dass jedes Vertriebsgespräch Elemente einer Vertriebsstrategie und vertriebspsychologische Methoden benötigt, um die Wirksamkeit des Akquisitionsvorhaben zu gewährleisten.

Ihr Nutzen

Die Teilnehmer erkennen die Bedeutung einer intensiven Vor- und Nachbereitung von Kundenkontakten, des positiven Auftretens im persönlichen Kontakt und des vertrieblischen Rollenspiels mit einer durchdachten Kommunikationsstrategie.

Die Inhalte im Überblick

- Vertriebsstrategie und Zielkundenbestimmung
- Kaltakquisition vs. Reference Selling
- Profiling der Gesprächsteilnehmer
- Aktives Zuhören und Fragetechniken
- Gesprächsführung durch Fragen
- Kundenorientierte Sprache und Feedback

Zielgruppe

Geschäftsführer, Vertriebsleiter und Vertriebsmitarbeiter

Trainer

Dr. Christian Kühl, Ralf Strehlau, Gunter Hemmer, Christian Buttgerit

VI Vertrieb und Einkauf

3 Vertrieb: Faktoren für eine erfolgreiche Verhandlung

Ziel des Seminars

Sie erhalten einen Überblick über Vertriebsmethoden und die dahinterliegende Psychologie. Mit eigenen Beispielen können Sie Vertriebssituationen sowie Verhandlungssituationen trainieren, um Ihr Verhalten bzw. Verhandeln zu optimieren.

Ihr Nutzen

Profiling ist heute eine wichtige Methode, um die Gegenüber besser kennenzulernen. Der Vertrieb und Einkauf haben sich auf etwas Gemeinsames zu einigen. Sie erlernen die Schlüsselfaktoren um einen für beide Seiten erfolgreichen Abschluss zu erreichen und eine nachhaltige geschätzte Win-Win Partnerschaft mit Ihren Kunden zu entwickeln.

Die Inhalte im Überblick

- Vertrieb im Wandel der Zeit – was Sie über moderne Vertriebspraxis wissen sollten
- Definition der Zielkundensegmente und Bedarfsanalysen
- Profiling der Gesprächspartner mit effektiven Methoden und digitalen Medien
- Entscheidungsprozesse und Entscheidungskriterien: Sie erlernen die Bedeutung einer guten Vorbereitung und die Einflussmöglichkeiten
- Die Gesprächsführung ist ein Schlüssel zum Erfolg. Erlernen Sie die wichtigsten psychologischen Hilfsmittel zur Einschätzung Ihres Gesprächspartners während der Verhandlung
- Körpersprache, Mimik und Gestik gehören zur Verhandlung wie das Salz in die Suppe
- Rollenspiele und Feedback verankern das Wissen und Verhalten

Zielgruppe

Verkaufsleiter, Vertriebsmitarbeiter, Projektmanager mit Verkaufsrollen

Trainer

Dr. Christian Kühl, Ralf Strehlau, Gunter Hemmer, Christian Buttgerit

VI Vertrieb und Einkauf

4 Einkauf: Faktoren für eine erfolgreiche Verhandlung

Ziel des Seminars

Sie erhalten einen Überblick über Einkaufsmethoden und die dahinterliegende Psychologie. Mit eigenen Beispielen können Sie Einkaufssituationen sowie Verhandlungssituationen trainieren, um Ihr Verhalten bzw. Verhandeln zu optimieren.

Ihr Nutzen

Profiling ist heute eine wichtige Methode, um die Gegenüber besser kennenzulernen. Der Einkauf und Vertrieb haben sich auf etwas Gemeinsames zu einigen. Sie erlernen die Schlüsselfaktoren um einen für beide Seiten erfolgreichen Abschluss zu erreichen und eine nachhaltige geschätzte Win-Win Partnerschaft mit Ihren Lieferanten zu entwickeln.

Die Inhalte im Überblick

- Der Einkauf im Wandel der Zeit – was Sie über moderne Einkaufspraxis wissen sollten
- Definition der Zielsegmente und Bedarfsanalysen
- Profiling der Gesprächspartner mit effektiven Methoden und digitalen Medien
- Entscheidungsprozesse und Entscheidungskriterien: Sie erlernen die Bedeutung einer guten Vorbereitung und die Einflussmöglichkeiten
- Die Gesprächsführung ist ein Schlüssel zum Erfolg. Erlernen Sie die wichtigsten psychologischen Hilfsmittel zur Einschätzung Ihres Gesprächspartners während der Verhandlung
- Körpersprache, Mimik und Gestik gehören zur Verhandlung wie das Salz in die Suppe
- Rollenspiele und Feedback verankern das Wissen und Verhalten

Zielgruppe

Verkäufer, Verkaufsleiter, Projektmanager mit Verkaufsrollen, Einkäufer, Einkaufsleiter

Trainer

Dr. Christian Kühl, Ralf Strehlau, Gunter Hemmer, Christian Buttgerit

VI Vertrieb und Einkauf

5 Kompetenzseminar: Erfolgreiches Präsentieren

Ziel des Seminars

Kennenlernen und Verstehen der Vorbereitung, der Durchführung und der Nachbereitung von Präsentationen. Planung und Training des Einsatzes verschiedener Präsentationstechniken. Bedeutung der unterschiedlichen Rollen als Informator, Präsentator, Moderator und Gesprächsleiter.

Ihr Nutzen

Sie lernen Ihr Verhalten in verschiedenen Präsentationssituationen kennen. Durch die Analyse Ihrer Zuhörer erkennen Sie deren Bedürfnisse und Erwartungen an die Präsentationen und können Ihr eigenes Verhalten und die Inhalte an die Situation anpassen. Sie lernen Ihre eigenen Präsentationskompetenzen kennen und wie Sie diese in bestimmten Situationen verbessern und optimal einsetzen können. Sie erkennen die besondere Bedeutung einer guten Vorbereitung und welche grundlegenden Regeln zum Einsatz der Präsentationstechnik eingehalten werden sollten.

Die Inhalte im Überblick

- Bedarfsanalyse der Zielgruppe
- 3 Phasen der Präsentation
- Einsatz der Präsentationstechnik
- Rollenverständnis des Vortragenden
- Der „Elevator Pitch“
- Auftreten und freies Sprechen
- Mimik, Gestik und Körperhaltung
- Fragetechniken, Einwandbehandlung
- Abschluss der Präsentation, nächste Schritte

Zielgruppe

Führungskräfte, Projektleiter und Mitarbeiter

Trainer

Dr. Christian Kühl

VI Vertrieb und Einkauf

6 Verhandeln mit Vorsprung

Ziel des Seminars

Neue Wege im Verhandeln und der Verhandlungsvorbereitung gehen – praxisnah lernen, Lösungen an eigenen Fällen erarbeiten und sich im Rollenspiel optimal darauf vorbereiten.

Ihr Nutzen

Sie entwickeln maßgeschneiderte Strategien und Wege für Ihre eigenen zukünftigen Verhandlungsfälle. So gehen Sie gleich mit einer optimierten Verhandlungsführung in die erste richtige Verhandlung und erzielen messbare Ergebnisse. Zudem gewinnen Sie neue Einsichten in die Beziehungsdynamik und können Potenziale in schwierigen Verhandlungssituationen erkennen.

Die Inhalte im Überblick

- **Input:** Definition, Konzept der persönlichen Wirkung, Wahrnehmung, Vertrauenstheorie
- **Beauty contest ca. 5 Min./TN:** Die Teilnehmer stellen ihre Fälle vor
- **Einzelcoachings pro TN ca. 40 Min./Fall:**
 - Der Teilnehmer präsentiert seinen Fall - der Trainer übernimmt den Gegenpart
 - Feedback von den Zuschauern und durch den Trainer
 - Enges Coaching der Teilnehmer in einer Einzelsitzung
 - Das Einzelcoaching wird auf Video aufgenommen und der Teilnehmer kann damit das Coaching im Nachgang noch einmal analysieren
- **Reflexion und individuelle Umsetzungsplanung:**
 - Die Teilnehmer erarbeiten ihren individuellen Lernweg
 - Jeder definiert seine Learnings
 - Eine gemeinsame, anonyme Learnings-Liste wird bereitgestellt
- **Feedback**

Zielgruppe

Erfahrene Verhandler, die regelmäßig mit schwierigen Verhandlungssituationen konfrontiert sind

Trainer

Jörg Köck

VII Preismanagement

Der Preis ist der am meisten unterschätzte Faktor für den Unternehmenserfolg. Preise wirken sich zu 100% auf das unternehmerische Ergebnis aus. Dabei gilt es zum einen die Preisbereitschaft der Kunden zu erkennen und im Preismanagement zu nutzen, zum anderen die festgelegten Preise auch am Markt durchzusetzen. Überhöhte Preise führen unweigerlich zu Kundenunzufriedenheit, werden die Preispotentiale nicht genutzt, entgehen wichtige Chancen für Profitabilität und Umsatz.

Lernen Sie, wie Preise und Konditionen am Markt orientiert ausgestaltet und auch durchgesetzt werden können und tragen Sie damit zum Ausbau Ihres unternehmerischen Erfolgs bei.

Seminarübersicht

1. Preismanagement in der Praxis
2. Ersatzteil-Pricing in der Praxis

VII Preismanagement

1 Preismanagement in der Praxis

Ziel des Seminars

Einer der wesentlichsten Einflussgrößen gegenüber den klassischen Wachstums- und Kostensenkungsansätzen wird in der Praxis viel zu wenig Beachtung geschenkt – der Steigerung der Verkaufspreise. Dabei wirkt sich der Preis bzw. die Durchsetzung höherer Preise direkt und zu 100 Prozent auf das unternehmerische Ergebnis aus.

Ziel dieses sehr praxisbezogenen Seminars ist es, den verantwortlichen Fach- und Führungskräften das grundlegende Verständnis für die Zusammenhänge und den Einfluss von Verkaufspreisen zu vermitteln. Neben den Mechanismen einer geeigneten Preisfestsetzung nimmt der Bereich Preisdurchsetzung am Markt einen wesentlichen Teil ein.

Ihr Nutzen

Die Teilnehmer lernen die grundsätzlichen Zusammenhänge des Preismanagement kennen und entwickeln ein Verständnis für die Herangehensweise bei der Preisfestsetzung sowie der Durchsetzung im vertrieblichen Alltag.

Die Inhalte im Überblick

- Grundlagen des Pricings
- Auswirkungen von Preisen auf Ergebnis und Umsatz
- Preisbereitschaften erkennen und nutzen
- Mechanismen der Preisfestsetzung
- „Stolpersteine“ bei der Preisdurchsetzung
- Praktische Übungen bei der Preisargumentation

Zielgruppe

Geschäftsführer, Vertriebsleiter, Marketingleiter, Pricing Verantwortliche

Trainer

Gunter Hemmer, Ralf Strehlau, Dr. Christian Kühl

VII Preismanagement

2 Ersatzteil-Pricing in der Praxis

Ziel des Seminars

Im deutschen Maschinen- und Anlagenbau werden ca. 10 Prozent der gesamten Umsätze und fast ein Drittel des Gewinns mit Ersatzteilen erzielt. Damit liegen die erzielten Margen des Ersatzteilgeschäftes noch über denen des ebenso hochprofitablen Servicegeschäftes. Für viele Unternehmen ist ein positives Unternehmensergebnis ohne den Bereich Ersatzteile kaum darstellbar.

Aber wie werden Ersatzteile richtig bepreist. Die Komplexität des Ersatzteilgeschäftes stellt viele Unternehmen vor die schier unlösbare Aufgabe für tausende von Teilen marktgerechte Preise festzulegen.

Aufgrund der Komplexität wird sich hier in der betrieblichen Praxis sehr häufig auf pauschale Methoden sowie die Betrachtung der umsatzstärksten Teile konzentriert.

Ihr Nutzen

Die Teilnehmer werden in die Lage versetzt Ansätze zu entwickeln, wie ein systematisches Pricing von Ersatzteilen erfolgen kann, welche Chancen und Risiken hierbei bestehen und wie mögliche Vorgehensweisen aussehen können. Bezogen auf die individuelle Themenstellung im Unternehmen werden mögliche Herangehensweisen für die Klassifizierung von Ersatzteilen sowie Ansätze zur Abbildung der Preisbereitschaften entwickelt.

Die Inhalte im Überblick

- Grundlagen des Pricings
- Besonderheiten des Ersatzteil-Pricings
- Klassifizierung von Ersatzteilen
- Mögliche Ansätze zur Abbildung der Preisbereitschaften
- Chancen und Risiken bei der Preisfestsetzung

Zielgruppe

Geschäftsführer, Vertriebsleiter, Marketingleiter, Pricing Verantwortliche

Trainer

Gunter Hemmer

VIII Projekt- und Prozessmanagement

Um erfolgreich zu sein, muss sich eine Organisation ständigen Veränderungen stellen. Zu den heutigen Schlüsselkompetenzen für Manager gehören neben Know-how in Projektmanagement auch Fachwissen in Prozessmanagement und Change Management. Denn eine konsequente Ausrichtung am Markt erfordert nicht nur Qualität, sondern auch nachhaltige Change Management Prozesse.

Wir unterstützen Sie dabei, Ihre Aufgabe als Manager von Projekten, Prozessen und Veränderungen erfolgreich auszufüllen.

Seminarübersicht

1. Projektmanagement
2. Konflikte in Projekten nachhaltig lösen

VIII Projekt- und Prozessmanagement

1 Projektmanagement

Ziel des Seminars

Projektmanagement ist und bleibt die wichtigste Organisationsform, um komplexe Aufgabenstellungen im Unternehmen zu lösen. Eine systematische Qualifizierung aller an Projekten beteiligten Mitarbeiter ist unabdingbar, um die Wirkung von Projektmanagement zu steigern. In diesem Seminar werden nicht nur bewährte Methoden und Standards vermittelt, sondern es wird gleichzeitig die praktische Anwendung der theoretischen Werkzeuge gelehrt.

Ihr Nutzen

Mit Hilfe praxiserprobter Projektmanagement-Techniken interne und externe Projekte erfolgreich führen. Teamprozesse in externen und internen Projektteams steuern und zu einem gemeinsamen Projekt werden lassen.

Die Inhalte im Überblick

- Grundlagen und Anforderungen an das Projektmanagement
- Idealtypische Phasen und Managementebenen
- Rollen und Aufgaben im Projekt
- Projekt-Kick-offs und Aufgabenstrukturierung
- Bausteine der Detailprojektplanung
- Umsetzungsplanung, Roll-out und Abschluss
- Zielführende Projektkommunikation
- Erfolgsfaktoren und "Stolpersteine"
- Praxiserprobte Tools und Instrumente für das Projektmanagement

Zielgruppe

Projektmanager, Führungskräfte

Trainer

Referent in Abstimmung mit der Zielgruppe

VIII Projekt- und Prozessmanagement

2 Konflikte in Projekten nachhaltig lösen

Ziel des Seminars

Projekte sind mit einer Vielzahl an Herausforderungen gekoppelt, die über die Projektarbeit hinausgehen. Diese Faktoren sind oft maßgeblich für den Erfolg bzw. Misserfolg eines Projektes verantwortlich. Ziel dieses Seminars ist es, den Projekt- oder Teilprojektleitern ein Instrumentarium an die Hand zu geben, das sie schnell in die Lage versetzt Konflikte zu vermeiden, zu erkennen und dann zu lösen.

Ihr Nutzen

Das Seminar bietet Ihnen Anregungen und praktische Tipps zum konstruktiven und souveränen Umgang mit Störungen und Konflikten im Projekt. Sie lernen, Problemfelder frühzeitig zu erkennen, zu analysieren und zu beseitigen. Damit werden Sie in die Lage versetzt, sich im Projekt auf die tatsächlichen Inhalte zu konzentrieren und Faktoren, die maßgeblich für run-away Projekte verantwortlich sind, zu eliminieren.

Die Inhalte im Überblick

- Zusammensetzung des Projektteams
- Schlüsselfaktoren für den Projekterfolg
- Interessen der Projektmitglieder
- Projektkommunikation
- Konflikt- und Problembewältigungstechniken
- Verhaltensmuster in Konfliktsituationen
- Moderations- und Kreativitätstechniken
- Zusammenarbeit im Team
- Führen in Projekten

Zielgruppe

Projektmanager, Führungskräfte

Trainer

Referent in Abstimmung mit der Zielgruppe

IX Compliance

Die gesetzlichen Vorschriften für GmbHs und Aktiengesellschaften sind sehr eindeutig und verlangen vom Vorstand oder Geschäftsführer die Einrichtung eines effizienten Compliance Management Systems. Dieses System sollte die Prävention, Detektion und die Nachbesserung im Ereignisfall gewährleisten.

Schulungen und Audits dienen der Kommunikation und Kontrolle. Die Einrichtung einer Whistleblower Hotline sollte frühzeitig Ereignisse aufdecken.

Doch die Einführung von Regeln und Gesetzen allein reicht nicht aus. Entscheidend ist die Wirksamkeit der Massnahmen. Deshalb spielt zusätzlich das persönliche Verhalten, dieses haben vergangene Fälle immer wieder gezeigt, in der Compliance Situation über alle Vorschriften hinaus eine bedeutende Rolle.

Seminarübersicht

1. Compliance Management: Grundlagen und Verhalten

IX Compliance

1 Compliance Management: Grundlagen und Verhalten

Ziel des Seminars

Wir vermitteln Ihnen die Mindestanforderungen, die ein Compliance Management System erfüllen sollte. Sie erfahren welche Governance Struktur und Organisation notwendig ist, welche Schulungen sinnvoll sind und wie man ein Whistleblower System einsetzen könnte. Zusätzlich zeigen wir Ihnen in Übungen, wie man durch Profiling das Verhalten in bestimmten Compliance Situationen erkennen und beeinflussen kann.

Ihr Nutzen

Sie erkennen den Umfang und die Vorteile eines den Mindestanforderungen genügenden Compliance Management Systems. Es wird aufgezeigt, welche Bedeutung gerade die Verhaltensschulung in Compliance Situationen neben der Einhaltung von Regeln und Gesetzen hat.

Die Inhalte im Überblick

- Compliance Situationen und Beispiele
- Anforderungen an ein Compliance Management System
- Governance Strukturen und Regelwerke
- Compliance Management Organisation
- Methoden zur Beeinflussung von Compliance Situationen
- Profiling von Gesprächspartnern
- Compliance Management Verhaltenskompass
- Verhalten in Sondersituationen, Whistleblowing

Zielgruppe

Geschäftsführer, Führungskräfte, Compliance Management Verantwortliche, Mitarbeiter

Trainer

Dr. Christian Kühl

Ergänzende Informationen

Die ANXO Management Consulting GmbH

Die ANXO Management Consulting GmbH wurde 2002 durch den Eigentümer und Geschäftsführer Ralf Strehlau als Management Beratung mit Sitz in Frankfurt am Main ins Leben gerufen.

Die ANXO hat ihre Wurzeln im Bereich der marktorientierten Unternehmensführung. Veränderungsprozesse im Bereich Strategie, Marketing und Vertrieb zu gestalten und zu begleiten gehört seit vielen Jahren zu unseren Kernkompetenzen. Darüber hinaus verfügen wir über sehr spezialisiertes Know-how in den Bereichen Preismanagement sowie Servicemanagement und Digital Business.

Kompetenzfelder und Leistungsportfolio				
Steuerung von Veränderungsprozessen				
<ul style="list-style-type: none"> Reorganisation / Restrukturierung 	<ul style="list-style-type: none"> Kostensenkungsprogramme 	<ul style="list-style-type: none"> Programm- & Transformationsmanagement 	<ul style="list-style-type: none"> Interims-Management 	<ul style="list-style-type: none"> Projektmanagement und Implementierungskontrolle
Strategie		Marketing		Vertrieb
<ul style="list-style-type: none"> (Digitale) Strategieentwicklung Geschäftsmodellentwicklung Markt- und Wettbewerbsanalyse Begleitung von M & A-Prozessen 		<ul style="list-style-type: none"> (Digitale) Marketing-Strategie E-Commerce und Social Media Go-to-Market Strategie Lead Management Preismanagement Customer Relationship Management Customer Portfolio Management 		<ul style="list-style-type: none"> Optimierung des Vertriebes Distribution and Channel Strategie Sales Network Effectiveness Analyse und Optimierung der Prozesse Sales Excellence Service / After Sales
Personalmanagement				
<ul style="list-style-type: none"> HR-Strategie und -Prozesse 	<ul style="list-style-type: none"> Coaching und Mitarbeiterentwicklung 	<ul style="list-style-type: none"> Qualifikations- und Potenzialanalysen 	<ul style="list-style-type: none"> Personalauswahl und Recruiting 	<ul style="list-style-type: none"> Führungstraining und Mitarbeiterfortbildungen
Informationstechnologie				
<ul style="list-style-type: none"> IT-Strategie 	<ul style="list-style-type: none"> IT-Review / -Audit 	<ul style="list-style-type: none"> Sanierung von IT-Projekten / Programmen 	<ul style="list-style-type: none"> Optimierung der IT vor dem Hintergrund der Digitalisierung 	

Die ANXO versteht sich als Beratungsmanufaktur, die ihren Schwerpunkt immer in Richtung umsetzbarer und nachhaltig wirkender Optimierungsansätze legt. Unser Ziel ist es, die erarbeiteten Ansätze gemeinsam mit unserem Kunden auch in der betrieblichen Praxis nachhaltig und wirksam umzusetzen.

Um diesen Anspruch, d.h. einer nachhaltigen Veränderung in Unternehmen – vom Konzept bis zur messbaren Umsetzung und sogar über das Projektende hinaus – gerecht zu werden, haben wir mit der Steuerung von Veränderungsprozessen und dem Personalmanagement zwei weitere, zentrale Beratungsschwerpunkte in unserem Portfolio, so dass wir auch in Projekten unterschiedliche, auf die Bedürfnisse des Mandanten zugeschnittene Rollen, vom Berater bis zum Coach oder Interimsmanager, übernehmen können.

Zum Team der ANXO zählen Berater und Trainer, die in unterschiedlichen Branchenfeldern zu Hause sind. Aus vorherigen Tätigkeiten in der Industrie und bei Beratungsunternehmen haben sie ein hohes Maß an Kompetenz und Erfahrungen erworben. Die unterschiedlichen Backgrounds ergeben für unsere Kunden die richtige Mischung, um praktikable und sinnvolle Lösungen umzusetzen. Professionalität, Know-how sowie eine hohe Kommunikationsfähigkeit zeichnen jedes unserer Teammitglieder aus und garantieren so eine hohe Beratungsqualität.

ANXO

Wir verändern Ihre Welt

Kontakt

Bolongarostraße 103

65929 Frankfurt am Main

Tel.: +49 (0) 6192 40269 0

Fax: +49 (0) 6192 40269 29

Mail: info@anxo-consulting.com

www.anxo-consulting.com