

### 1 Workshop, Training, Seminar, Referate

#### 1.1 Kommunikation

- Professionell telefonieren
- Erfolgreich präsentieren
- Interne und externe PR Public Relation
- Medientexte
- E-Kommunikation sinnvoll anwenden
- Investortaugliches Unternehmen (IR)
- Teamentwicklung - Teamregeln
- Aktiv telefonieren
- Kommunikationskonzept aufbauen, einführen und entwickeln
- Telefon: Spezialgespräche (nachfassen, klären, Inkasso, Info beschaffen)
- Wertschätzend kommunizieren, handeln und führen
- Konflikte: Prävention, austragen, daraus lernen
- Verhandlungssicherheit und Verhandlungsgeschick entwickeln
- Faszinierende Texte
- Verkaufsorientiertes präsentieren
- Medientraining
- Erfolg mit Videokonferenzen
- Sitzungen, die Resultate bringen
- Erfolgsfaktor Kommunikation
- Standpunkte überzeugend vertreten
- Telefon: technische. Betreuung, Hotline

#### 1.2 Verkauf (Kommunikation)

- Die 1-Schritt-Methode
- Verhandeln bei Preisunterschieden
- Abschlussorientiertes Verkaufstraining
- Effizienz steigern im Verkauf
- Kundenorientierung Backoffice
- Verkaufserfolg im harten Wettbewerb
- Erfolgreicher Umgang mit Reklamationen
- Verkaufs- u. kundenorientiertes Verhalten
- Kunden- und verkaufsorientiertes Präsentieren (Intervalltraining)
- Kunden- und verkaufsorientiertes Präsentieren (1 Tag)
- Verkaufs- und kundenorientiertes Verhalten für Mitarbeiter im Kundenkontakt
- Verkaufskommunikation für Techniker, Ingenieure, Fachspezialisten
- Kommunikation im Verkauf, Führung (6x ½ Tag)
- Telemarketing 1
- Telemarketing 2
- Mit Einwänden erfolgreich umgehen
- Überzeugend argumentieren
- Erfolg mit Messen
- Verkaufsoptimierung
- Kader-Verkaufstraining
- Sales Attack

### 1.3 Marketing

- Grundlagen Marketing
- Mehr und bessere Aufträge
- Mystery / Phantom - Shopping
- Markt, Menschen, Kommunikation (MKK)
- Vorbereitung Marketing-Aktion
- Wir entwickeln unser Marketingkonzept
- Marketing in der Verwaltung
- E-Marketing: Einführung Newsletter
- Umfragen erstellen und auswerten
- Branchenausbildung KMU/SME
- Wir bauen einen Vertriebskanal auf

### 1.4 Führung

- Chef, Chefin und Coach
- Train-the-Trainer
- Einführung Führungsmethodik
- Projektleitung im Alltag
- Cockpit: Führungskennzahlen
- Businessplan - Review
- Coaching und Training von Verkaufsteams
- Personalführung (Einführung 1 Tag)
- Qualitätsmanagement (Einführung 1Tag)
- Selbstmanagement und Meetings, Events (Einführung 1 Tag)
- Wertschätzend Kommunizieren, handeln, führen (Einführung 1 Tag)
- Einführung ins Coaching
- ERFA für Coaches
- ERFA für Vorgesetzte
- Verkaufstraining für Kader
- Organisationsentwicklung
- Krisenmanagement im Unternehmen
- Strategie – planen – umsetzen
- Organisation (Einführung 1 Tag)
- Teamleiter sein (Einführung 1Tag)

### 1.5 Selbstmanagement

- Arbeitsmethoden und Selbstorganisation
- Zeit haben können
- Der e-Mail Profi
- Stressbewältigung im Alltag **NEU**

### 1.6 Micro-Workshops (mit Arbeitsblatt)

- Modul 1: Markt + Einmaligkeiten / SP's
- Modul 2: Gesprächsleitfaden Tannenbaum
- Modul 3: Kundenbetreuung
- Modul 4: Stress
- Modul 5: Motivation
- Modul 6: Zeit sparen
- Modul 7: Sales Attack
- Modul 8: Kontrollieren
- Modul 9: Frankenstärke
- Modul 10: Einwandbehandlung
- Modul 11: Positiv formulieren
- Modul 12: 4-Augengespräch
- Modul 13: Unangenehmes
- Modul 14: Lebensregeln, Weisheiten

## 2 Umsetzungsdesign und Umsetzungssupport, Transfer

### 2.1 Umsetzungsdesign

- Das Umsetzungs – U
- Umsetzungsdesign
- Einführung in PIBEP – Past and Intuition Based Evolution Projection (auf Vergangenheit/Erfahrung und Intuition basierende Entwicklungsprojektion) **NEU**

### 2.2 Umsetzungssupport

- Coaching (Fach, Team, Person)
- Supervision / Intervision
- Beratung
- Training-on-job (TOJ)
- Taskforce
- Management auf Zeit
- Rent-a-? (Marketing-, PR - Director, etc.)
- Audits (Kundenorientierung etc.)
- Gesamtangebote (Einführung Tools)
- Gesamtangebote (Einführung Prozesse)
- Practice - Bestehendes nutzen
- Einführen, aufbauen, Göttiprinzip

### 2.3 Persönlichkeitsentwicklung

- Sich „verkaufen“ – sich sein
- Umgang mit Veränderungen
- Selbstwertgefühl und Motivation in der 2. und 3. Lebenshälfte

### 2.4 Unternehmenskultur und Gesundheit

- Respekt und seine Wirkung
- Stressbewältigung am Arbeitsplatz
- Mobbing und psychosozialer Stress
- Eigenverantwortlichkeit entwickeln
- Umgang mit Stress
- Prävention gegen Mobbing
- Veränderungen als Chance
- Kommunizieren statt mobben **NEU**
- Mobbing – präventive Möglichkeiten in Wirtschaft und Verwaltung
- Betriebliche Gesundheitsförderung in Kleinbetrieben
- Wir machen unsere eigene Unternehmenskultur
- Gesundheitsförderung in Organisationsformen: checken und Massnahmen

## 3 Lehrgänge

### 3.1 Diplom-Kurse

- Dipl. KMU Coach
- Dipl. Innovations – Coach
- Dipl. Fachausbildner c24
- Dipl. Projektleiter c24
- Dipl. Organisations- und Prozessbegleiter c24
- Dipl. Teamleiter **NEU**

Module (1.4 Führung): Personalführung; Organisation; Qualitätsmanagement; wertschätzend kommunizieren, handeln, führen; Selbstorganisation Meetings, Events; Teamleiter sein

### 3.2 Verkauf (Kommunikation)

- Intervall – Verkaufstraining
- Wertschätzend kommunizieren, handeln, führen: Umsetzung

### 3.3 Train-the-Trainer

- Ausbilder – Praxisgrundkurs
- Freisetzung / Der Release - Prozess
- Train-the-Teacher
- Influencer/innen **NEU**

## 4 Hilfsmittel / Tools

### 4.1 Softwareanwendung

- Supermailer Praxisworkshop
- e-Learning anwenden
- Lecturnity - e-Learning/Präsentationen
- Cyclos anwenden / betreiben **NEU**

### 4.2 Protokoll - Software

- Protoshop – Multimedia e-Protokolle

### 4.3 Internet

- Die eigene Website
- Die Chancen der WX.0 Website nutzen
- Gratisdienstleistungen im Internet nutzen
- Datenschutzerfordernisse umsetzen **NEU**

### 4.4 Methoden

- Einführung PIBEP - Past and Intuition based Evolution Projection
- Einführung Initiative KoKoKo Kommunikation, Koordination, Kooperation **NEU**

### 4.5 Lern- und Lehrmittel

- siehe Verlag innoventura.ch
- Arbeitsblätter, Zusammenfassungen
- individuelle Unternehmenshandbücher - Businessplan
- Checklisten, Lernsets
- e-Buch, Podcast, Webinar etc.

## 5 Initiativen / Spezielles

### 5.1 Förderung der Innovationsfähigkeit

- Wir stärken unsere Innovationsfähigkeit
- Kapital – ein rarer Rohstoff
- Umsetzungsdesign – von der Idee zur Realität
- „Catwalk of Innovation“ - Wir organisieren unser Innovationsprojekt
- Gemeinsam statt einsam: gemeinsame Ziele **NEU**

### 5.2 Unternehmensentwicklung

- Strategie entwickeln und umsetzen: Wochen-Workshop mit Coaching
- Das Unternehmenshandbuch: einführen, aktualisieren und entwickeln

### 5.3 Branchenspezifisches

- coach24 ermöglicht individuelle, themen- und firmenspezifische Trainings/Workshops bereits ab 2 Teilnehmenden zu Konditionen wie z.B. 8er-Gruppen möglich.
- Werkmeister Weiterbildung
- Experten / Gutachter
- Technische Umschulung (Aviatik)
- Standortförderung - Umsetzung
- Einvernahme- und Befragungstechnik
- Schwierige Situationen im ÖV
- Schadenmanagement
- Verwaltungen: Gesamtsupportpaket **NEU**

### 5.4 Einbindung Umwelt- und Gesundheitsgedanke

- Einsatz und Anwendung umweltschonende Techniken und Methoden
- Wertschätzung + Respekt als Basis für Gesundheit und Lebensqualität

### 5.5 Dienstleistungspakete

- Start-up Paket „all in one“ „Meine Firma“
- Einführung personalisierte Mails und Newsletters
- Aufbau / Betrieb Qualitätsmanagement
- Aufbau / Betrieb Abt. „Aus- und Weiterbildung“
- Aufbau / Betrieb Trainer- und Dozentenpool
- Aufbau / Betrieb einer Kommunikationsgemeinschaft
- Aufbau / Betrieb Förderverein **NEU**
- Event / Anlass: all inklusive
- Aufbau, Entwicklung von Netzwerken **NEU**