

Übersicht Dienstleistungen

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
- Telefon: technische Betreuung, Hotline
- Telefon: Spezialgespräche (nachfassen, klären, Inkasso, Info beschaffen)
- Wertschätzend kommunizieren, handeln und führen **NEU**
- Konflikte: Prävention, austragen, daraus lernen
- Verhandlungssicherheit und Verhandlungsgeschick entwickeln **NEU**
- Faszinierende Texte
- Verkaufsorientiertes präsentieren
- Medientraining
- Erfolg mit Videokonferenzen
- Sitzungen, die Resultate bringen
- Erfolgsfaktor Kommunikation
- Standpunkte überzeugend vertreten

1.2 Verkauf

- 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) **NEU**
- 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 **NEU**
- 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) **NEU**
- Einführung ins Coaching
- ERFA für Coaches
- ERFA für Vorgesetzte
- Verkaufstraining für Kader
- Organisationsentwicklung
- Krisenmanagement im Unternehmen
- Strategie – planen – umsetzen

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 und Einmaligkeiten / USPs
- 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

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

2.3 Persönlichkeitsentwicklung

- Sich „verkaufen“
- Umgang mit Veränderungen
- Selbstwertgefühl und Motivation in der 2. 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
- Mobbing – präventive Möglichkeiten in Wirtschaft und Verwaltung
- Betriebliche Gesundheitsförderung in Kleinbetrieben

3 Lehrgänge

3.1 Diplom-Kurse

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

3.2 Verkauf

- Intervall – Verkaufstraining

3.3 Train-the-Trainer

- Ausbilder – Praxisgrundkurs
- Freisetzung / Der Release - Prozess
- Train-the-Teacher

4 Hilfsmittel / Tools

4.1 Softwareanwendung

- Supermailer Praxisworkshop
- e-Learning anwenden
- Lecturnity - e-Learning/Präsentationen

4.2 Protokoll - Software

- Protoshop – Multimedia e-Protokolle

4.3 Internet

- Die eigene Website
- Die Chancen der W2.0 Website nutzen
- Gratisdienstleistungen im Internet nutzen

4.4 Methoden

- Einführung PIBEP - Past and Intuition based Evolution Projection

4.5 Lern- und Lehrmittel

- siehe Verlag innoventura.ch
- Arbeitsblätter, Zusammenfassungen
- 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

5.2 Unternehmensentwicklung

- Strategie entwickeln und umsetzen: Wochen-Workshop mit Coaching

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
- Einvernahme- und Befragungstechnik
- Experten / Gutachter
- Schwierige Situationen im ÖV
- Technische Umschulung (Aviatic)
- Schadenmanagement
- Standortförderung - Umsetzung
- Verwaltungen: Gesamtsupportpaket **NEU**

5.4 Einbindung Umwelt- und Gesundheitsgedanke

- Einsatz und Anwendung umweltschonende Techniken und Methoden

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 Förderverein **NEU**
- Aufbau / Betrieb einer Kommunikationsgemeinschaft
- Event / Anlass: all inklusive **NEU**

Stand: 2016