

OFFENE TRAININGS

TRAININGSPROGRAMM 2026

PRAXISNAH. INSPIRIEREND. WIRKSAM.



Von Vision zu Wirkung

Erfolg beginnt mit den richtigen Kompetenzen – Leadership und Sales für eine neue Zeit

Liebe Kunden, Interessierte und Teilnehmende,

in einer Zeit des Wandels sind die richtigen Kompetenzen entscheidend für den Erfolg. Unser neues Trainingsprogramm bietet Ihnen die Möglichkeit, Ihre Fähigkeiten in den Bereichen Leadership und Sales weiterzuentwickeln und fit für die Zukunft zu werden. Wir setzen auf eine Mischung aus bewährten Konzepten und innovativen Methoden, die genau auf die aktuellen Anforderungen und Bedürfnisse unserer Zeit zugeschnitten sind.

Ob für die individuelle Entwicklung oder die Stärkung Ihres Teams – unsere Trainingslösungen sind so flexibel und vielseitig wie Ihre Herausforderungen. Lassen Sie uns gemeinsam die nächsten Schritte planen und die Potenziale entdecken, die in Ihrem Unternehmen stecken!

Wir beraten Sie gerne und sind telefonisch unter [0 221 64 303 62-0](tel:022164303620) oder per E-Mail an info@pro-ag.de erreichbar.

Wir freuen uns auf die Zusammenarbeit und wünschen Ihnen viel Erfolg!

Niklas Dorandt
Vorstand
Pro Management AG

98,2%
Kunden-
zufriedenheit



Inhalt / Offene Trainings

Wer ist die Pro Management AG?	6-7
Interne Trainings / Offene Trainings	8-9
Trainingskonzept / Methodik	10-11
Nachhaltigkeitsinstrumente	12-13

Leadership-Trainings

Leadership Personality Führungsinstrumente, die Wirkung zeigen – für erfolgreiche Führungspersönlichkeiten	14-15
Leadership Skills Individuelle Führungsinstrumente für einen authentischen Führungsstil	16-17
Führungs-Check-Up Führung auf den Punkt gebracht	18-19

Sales-Trainings

Sales Skills Mehr Wirkung im Kundengespräch	20-21
Key Account-Management Schlüsselkunden gewinnen – Wachstumspotentiale erkennen – Strategische Ziele erreichen	22-23
Service Excellence Optimaler Service für die erfolgreiche Kundenkommunikation	24-25
Verhandeln im Vertrieb Für Vertriebspersönlichkeiten, die komplexe Deals führen und Entscheidungen beschleunigen wollen	26-27

Persönlichkeits-Trainings

Rhetorik -Körpersprache - Präsentation Überzeugende Wirkung - Erfolgreiche Präsentation - Authentisches Auftreten	28-29
Selbstmanagement und Selbstorganisation Effektive Zeitplanung und ausgeglichene Work-Life-Balance	30-31
Persönliches Standing, Ausstrahlung und Präsenz Selbstbewusstes Agieren in herausfordernden Situationen	32-33
Emotionale Intelligenz Effektive Zusammenarbeit – Inspiration - Orientierung	34-35
Konfliktlösung und Mediation Von der Theorie zur gelebten Praxis	36-37
Maßgeschneiderte Inhouse-Trainings	38-39
Kontaktdaten	40
Wir freuen uns, auch in Zukunft gemeinsam erfolgreich zu sein!	41



Wer ist die Pro Management AG?

Die Pro Management AG wurde 2016 von Jochen Kracht und Niklas Dorandt in Kelberg gegründet.

Beide greifen auf langjährige Erfahrungen in den Bereichen Personalführung und Vertrieb zurück. Nach diesem Maßstab werden auch die Trainer ausgewählt, welche ebenfalls über ein Portfolio langjähriger Erfahrung in verschiedenen Branchen verfügen.

Die Pro Management AG ist spezialisiert auf maßgeschneiderte Trainingsmaßnahmen in den Bereichen Leadership, Sales, Persönlichkeitsentwicklung und Kommunikation. Unsere Leistungen bieten wir als firmeninterne und offene Trainings an. Wir realisieren gemeinsam mit unseren Partnern internationale Projekte länderübergreifend in Landessprache mit einheitlichem Design und gleicher Qualität in 18 Ländern.



JOCHEN KRACHT
Vorstand



NIKLAS DORANDT
Vorstand

Das Trainer-Team

Das Trainer-Team besteht aus absoluten Experten in ihrem Themengebiet. Es verfügt über langjährige Trainingserfahrung mit unzähligen Praxistagen und bringt ein umfangreiches Know-ow aus verschiedenen Branchen und unterschiedlichen Hierarchieebenen in den Bereichen Leadership, Sales und Persönlichkeitsentwicklung mit. Neben einer abgeschlossenen akademischen Ausbildung, LIFO®-Zertifizierung und umfangreichen Erfahrungen aus der Praxis bilden sich die Trainer jedes Jahr umfassend weiter.

Firmensitz

- Kelberg (Hauptsitz)
- Köln (Vertrieb)

Trainingsbereiche

- Leadership
- Sales
- Kommunikation
- Persönlichkeit

Standorte

Mit unseren Standorten und Partnern realisieren wir mit Ihnen zusammen interne Trainingsprogramme und -konzepte und trainieren länderübergreifend, in einheitlicher Qualität und mit abgestimmten Designs in den jeweiligen Landessprachen vor Ort.

Gerne beraten wir Sie bei der Auswahl der passenden Entwicklungsmaßnahmen für Ihre Mitarbeitenden. Wir freuen uns auf Ihre Anfrage per E-Mail (info@pro-ag.de) oder Ihren Anruf unter +49 (0) 221 / 64 303 62-0.

An zentral gelegenen Standorten bieten wir Ihrem Unternehmen offene Trainings in höchster Qualität.



Offene Trainings an 15 Standorten bundesweit



Virtuell jederzeit und überall



International in 18 Ländern



Interne Trainings

Interne Trainings - Maßgeschneidert für Ihr Unternehmen

- ✓ Qualifikation der Mitarbeitenden unter Einbeziehung firmeninterner Führungs- und Vertriebsrichtlinien
- ✓ Berücksichtigung unternehmensrelevanter Faktoren bei den Trainingsinhalten
- ✓ Gut aufgestelltes Trainerteam mit branchenspeziellen Kenntnissen
- ✓ Unterstützung des internen Networkings zur nachhaltigen Verankerung der Trainingselemente
- ✓ Trainingsgruppen innerhalb gleicher Hierarchiestufen als Grundlage einer vertrauensvollen Basis für eine offene Kommunikation unter Kollegen

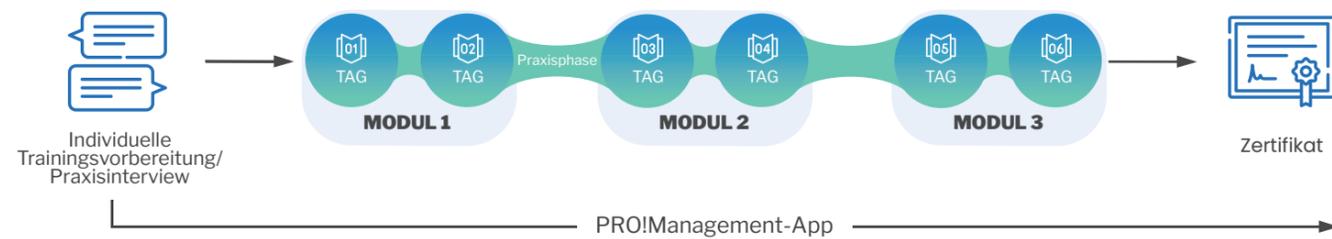
Offene Trainings

Offene Trainings - Austausch und Erfahrungen über den Tellerrand hinaus

- ✓ Trainingsgruppen mit Teilnehmenden aus anderen Unternehmen zur Erweiterung eigener Perspektiven und offene Ansprache eigener Sichtweisen und Fragestellungen
- ✓ Synergieeffekte durch Trainingsgruppen mit Teilnehmenden unterschiedlicher Hierarchiestufen
- ✓ Einzelne Teilnehmende adaptieren unterschiedliche Themen der offenen Trainings ins Unternehmen

Trainingskonzept

Modularer Aufbau/Kompetenz - Konzept



Unser Training beginnt schon vor dem Training!

Vier Wochen vor dem Trainingsstart erhalten die Teilnehmenden eine E-Mail mit einem Praxis-Interview zur Ist-Situation und den persönlichen Zielen und Erwartungen. Für die Trainer ist es wichtig, Aufgaben, Verantwortung und individuelle Ziele zu kennen, um sich optimal vorzubereiten.

In modular aufeinander aufbauenden Trainingstagen arbeiten die Teilnehmenden an ihren persönlichen Kompetenzen.

Die erarbeiteten Instrumente werden in Praxisübungen umgesetzt und die Teilnehmenden erhalten ein umfassendes Feedback von Teilnehmenden und Trainern.

Um gesammelte Erfahrungen und individuelle „Kompetenz-Entwicklungspunkte“ in der beruflichen Praxis anwenden zu können, liegen zwischen den einzelnen Trainingsmodulen etwa vier Wochen Zeit. Damit erhalten die Teilnehmenden die Gelegenheit, die neuen Werkzeuge und Ideen im Alltag umzusetzen und neue Verhaltensweisen zu verinnerlichen.

Innerhalb der Trainingsgruppe bilden sich Lernteams aus zwei bis drei Teilnehmenden, die sich durch fest vereinbarte Telefonate bei der Umsetzung der neuen Werkzeuge und Ideen im Alltag gegenseitig unterstützen.

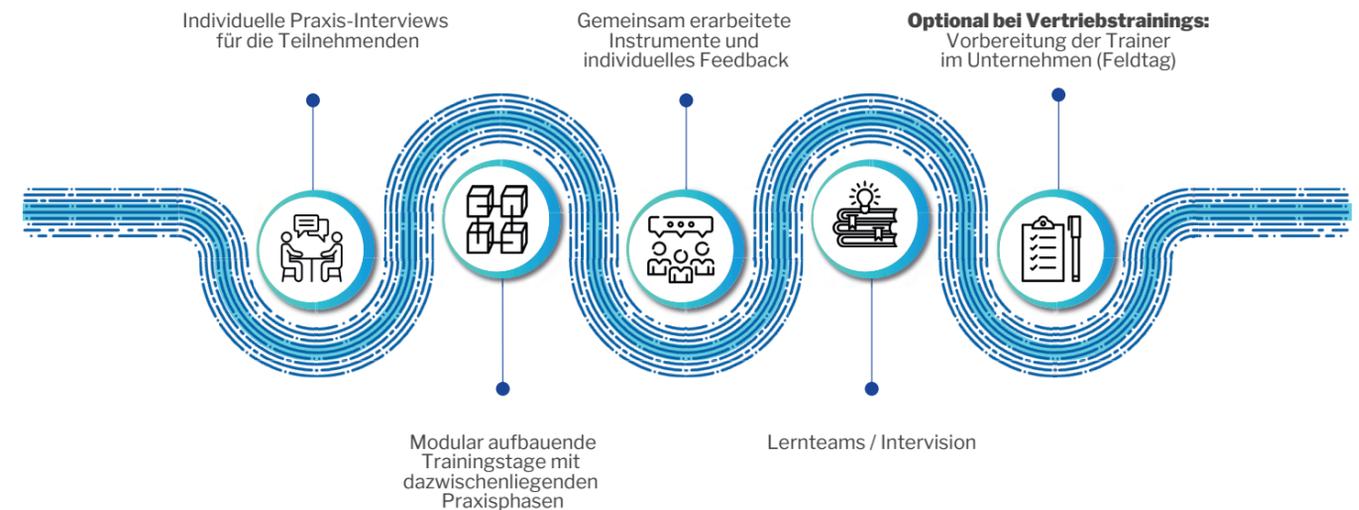
Die Teilnehmenden präsentieren Ihre persönlichen Erfahrungen und Resultate aus dem beruflichen Alltag im Rahmen von drei- bis fünfminütigen Präsentationen, erhalten Feedback von den Trainern und weitere Hinweise zur erfolgreichen Umsetzung. Außerdem fassen die Teilnehmenden die Highlights der Umsetzungserfolge für die Gruppe zusammen - so erhalten alle ein „Best of“.

Am letzten Tag präsentieren die Teilnehmenden ihre persönlichen Umsetzungsergebnisse. Gemeinsam mit der Gruppe und den Trainern ziehen sie Bilanz und erhalten weitere wertvolle Tipps für den beruflichen Alltag.

Methodik

- ✓ Sequenzielle Trainingsmodule mit dazwischenliegenden Praxisphasen
- ✓ Trainer-Input, Erfahrungsaustausch (Best Practice)
- ✓ Interaktive Praxisübungen/Simulationen (Trainer/Teilnehmende)
- ✓ Präsentationen und Feedback (Eigen- und Fremdeinschätzung)
- ✓ Einzel- und Teamübungen
- ✓ Lernteams (2-3 Teilnehmende) mit Austausch in den Praxisphasen (Coaching-Element „Intervision“)

Flexible und individuelle Trainingsformate für jeden Rahmen



Nachhaltigkeitsinstrumente

Vertiefende Umsetzung der Trainingselemente



PRO! Management-App

Die Teilnehmenden erhalten nach der Anmeldung zum Training die Zugangsdaten zur App. Hier finden sie nach Trainingsabschluss alle Merkkarten aus dem PRO!Management Kompakt-Ordner in digitaler Form und können jederzeit mit dem Smart-Phone oder Tablet darauf zugreifen. Weitere Funktionen sind: Übernahme der Trainingstermine in den eigenen Kalender, Teilnehmendenkontakte und Kontaktformular.



Modulares Kompetenz-Entwicklungskonzept

Soll-Ist-Analyse im Vorfeld, schriftlich fixierte Entwicklungspunkte während der Trainingsmodule, Umsetzung der Entwicklungspunkte in der anschließenden Praxisphase, Umsetzungsbericht mit Feedback der Trainer, Lernteams und Intervention während des gesamten Trainingszeitraums.



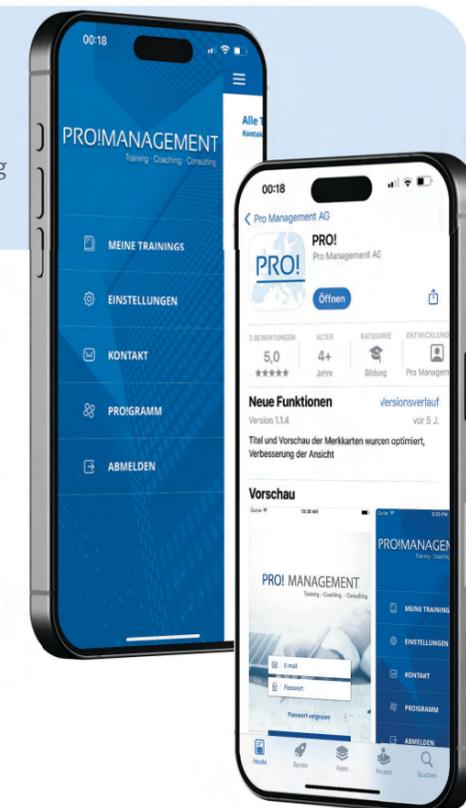
PRO!Management-Kompakt

Alle wichtigen Instrumente kurz und prägnant auf DIN A6-Karten. Die Teilnehmenden nutzen diesen Ordner noch lange Zeit nach dem Training, um sich die Instrumente nochmal vor Augen zu führen und die eigene Umsetzung zu überprüfen.



Nachhaltigkeitstag

Bei firmeninternen Trainings bieten wir zusätzlich einen Nachhaltigkeitstag etwa 6 bis 12 Monate nach Abschluss des Trainings an. Die Teilnehmenden berichten im gegenseitigen Austausch über ihre Erfahrungen seit dem Training und arbeiten an der nachhaltigen Umsetzung der erlernten Instrumente.



Leadership Personality



Führungsinstrumente, die Wirkung zeigen – für erfolgreiche Führungspersönlichkeiten

Erfolgreiche Führung bedeutet weit mehr als Planung, Organisation und Kontrolle. Es geht darum, Menschen zu inspirieren, Rahmenbedingungen zu schaffen und Motivation so zu fördern, dass Ihr Team Spitzenleistungen erbringt. In diesem Training entwickeln Sie praxisnah die entscheidenden Fähigkeiten, um Ihre Ziele als Führungskraft zu erreichen – und Ihr Unternehmen nachhaltig voranzubringen.

8-TÄGIGES MODULAR AUFBAUENDES TRAINING



AUSZUG INHALTE UND THEMEN

Die Rolle als Führungskraft: Optimierung der Wirkung im Team, bei Kollegen und Vorgesetzten, Verantwortungsbewusstsein und Vorbildfunktion

Delegation von Aufgaben und Verantwortung

Analyse des individuellen Stärkenprofils und des persönlichen Führungsstils zur Anwendung in der persönlichen Führungspraxis nach LIFO®

Teamförderung: Lösungsorientiertes- und Unternehmer-im-Unternehmen-Denken

Wirkungsvolle Präsentation: Professionelle schriftliche Vorbereitung, interessanter Einstieg, begeisternder und überzeugender Vortrag

Konstruktive Kritikgespräche: Ausdruck ehrlicher Wertschätzung, Beschreibung von Verhalten und dessen Auswirkungen, Formulierung konkreter Erwartungen

Professionelles Führen von Mitarbeitendengesprächen und Arbeitssitzungen

BIP-Fragebogen zur Persönlichkeitsbeschreibung in Bezug auf die Eigenschaften im beruflichen Kontext: Berufliche Orientierung, Arbeitsverhalten, soziale Kompetenzen und psychische Konstitution

Einwandbehandlung: Positive Haltung zu Mitarbeitenden, Negativstopp, offene Fragen und zielorientierte Antworten, Denken in Lösungen

Umgang mit Stress: Veränderung von Realitäten und Anpassung von Vorstellungen, Bewusstmachung von Stressfaktoren, persönlicher STOPP-Filter und Planung des Wohlbefindens

Konfliktmanagement: Führen schwieriger Situationen mit einzelnen Mitarbeitenden oder im Team zu einer Win-Win-Situation, Adressieren von Erwartungen, korrekte Formulierung von Kritik und Aufzeigen von Wegen zur Verbesserung

Grundwissen zu den wichtigsten Fragen im Personal und Arbeitsrecht

01 Ziele des Trainings

- Stärkung der Souveränität in allen, auch schwierigen, Führungssituationen
- Entwicklung eines authentischen Führungsstils
- Verbesserte Teamarbeit
- Effektive Konfliktbewältigung

02 Trainingsinstrumente

- Trainingsbegleitendes Kompetenz-Entwicklungsprojekt
- Schriftlich fixierte Entwicklungsschritte zwischen den Trainingstagen
- Erfahrungspräsentationen / Best Practice / Feedback
- Lernteam/Umsetzungs-Lernkontrolle
- Finaler Erwartungsaustausch

03 Materialien

- Soll-Ist-Analyse / Trainingsvorbereitung
- Merk- und Arbeitsblätter
- PRO!Management-Kompakt / Merkkarten
- PRO!Management-Zertifikat
- PRO!Management-Lehrbuch
- PRO!Management-App
- Persönliches Ergebnisgutachten

INVESTITION: 4.190,00 € zzgl. MwSt.



Ziel der Trainer:innen ist das Erreichen von Synergieeffekten durch den Erfahrungsaustausch der Teilnehmenden – daher können an diesem Training sowohl neue als auch erfahrene Führungskräfte teilnehmen.



Gruppengröße: Mind. 4, max. 12 Teilnehmende



Dieses Training bieten wir als offenes und maßgeschneidertes Inhouse-Training an. Bei Interesse kontaktieren Sie uns gerne.

PRO!
MANAGEMENT

Kontaktieren Sie uns

- +49 221 6430362-0
- Zollstockgürtel 59, D-50969 Köln
- info@pro-ag.de
- www.pro-ag.de



- +49 221 6430362-0
- Zollstockgürtel 59, D-50969 Köln
- info@pro-ag.de
- www.pro-ag.de



Leadership Skills



Individuelle Führungsinstrumente für einen authentischen Führungsstil

Planung, Organisation und Kontrolle als Managementfunktionen reichen für eine erfolgreiche Führungskraft nicht aus. Vielmehr ist die essenzielle Aufgabe von Vorgesetzten, Mitarbeitende fördernd und fordernd zu führen. Wodurch erschaffen Sie ein motivierendes Umfeld und wie erzielen Sie eine noch höhere Performance in Ihrem Team? In diesem Training erarbeiten Sie die wesentlichen Erfolgsfaktoren für eine souveräne, authentische Führungstätigkeit in Ihrem Unternehmen.

5-TÄGIGES MODULAR AUFBAUENDES TRAINING



01	02	03
Ziele des Trainings Stärkung der Souveränität in allen, auch schwierigen, Führungssituationen Erarbeitung wirksamer Führungsinstrumente Praktische Anwendung kreativer Lösungen und neuer Werkzeuge für den Führungsprozess	Trainingsinstrumente Schriftlich fixierte Entwicklungsschritte zwischen den Trainingstagen Erfahrungspräsentationen / Best Practice / Feedback Lernteams/Umsetzungs-Lernkontrolle Finaler Erwartungsaustausch	Materialien Soll-Ist-Analyse / Trainingsvorbereitung Merk- und Arbeitsblätter PRO!Management-Kompakt / Merkkarten PRO!Management-Zertifikat PRO!Management-App

Kontaktieren Sie uns

+49 221 6430362-0
 Zollstockgürtel 59, D-50969 Köln
 info@pro-ag.de
 www.pro-ag.de



AUSZUG INHALTE UND THEMEN

- Die Rolle als Führungskraft: Optimierung der Wirkung im Team, bei Kollegen und Vorgesetzten, Verantwortungsbewusstsein und Vorbildfunktion
- Partnerschaftliche und zielorientierte Kommunikation
- Delegation von Aufgaben und Verantwortung
- Motivation der Mitarbeitenden zur Zielerreichung
- Teamförderung: Lösungsorientiertes- und Unternehmer-im-Unternehmen-Denke
- Wirkungsvolle Präsentation: Professionelle schriftliche Vorbereitung, interessanter Einstieg, begeisternder und überzeugender Vortrag
- Übermittlung von Entscheidungen: Konkrete Begründungen, Erzielen von Wertschätzung und Aufmerksamkeit, Überbringen von Unangenehmem
- Besprechungen: Effizienz durch Struktur, Vorbereitung und konkrete Aufgabenverteilung
- Führen von Einstellungsgesprächen: Professionelle Vorbereitung, guter Gesprächseinstieg, aktives Zuhören und Informationsgewinn

- Führen von Arbeitssitzungen: Aussagekräftige Einladung, Themenvorschläge und Erstellung des Protokolls
- Kreativität in der Führung: Positive Atmosphäre und positives Umfeld, Brainstorming als Chance und effektive Nachbereitung
- Einwandbehandlung: Positive Haltung zu Mitarbeitenden, Negativstopp, offene Fragen und zielorientierte Antworten, Denken in Lösungen
- Professionelles Führen von Mitarbeitendenjahresgesprächen
- Führen von Konfliktgesprächen: Offenes Ansprechen von Konflikten, Schaffung einer transparenten IST-Situation und Formulierung gemeinsamer Ziele
- Professioneller Umgang mit schwierigen Führungssituationen
- Konfliktmanagement: Führen schwieriger Situationen zu einer Win-Win-Situation, Adressieren von Erwartungen, korrekte Formulierung von Kritik und Aufzeigen von Wegen zur Verbesserung

INVESTITION: 2.830,00 € zzgl. MwSt.



Ziel der Trainer:innen ist das Erreichen von Synergieeffekten durch den Erfahrungsaustausch der Teilnehmenden – daher können an diesem Training sowohl neue als auch erfahrene Führungskräfte teilnehmen.



Gruppengröße Präsenztraining: Mind. 4, max. 12 Teilnehmende



Dieses Training bieten wir als offenes und maßgeschneidertes Inhouse-Training an. Bei Interesse kontaktieren Sie uns gerne.



Führungs-Check-Up - Ihre Wirkung im Spiegel der Führungspraxis



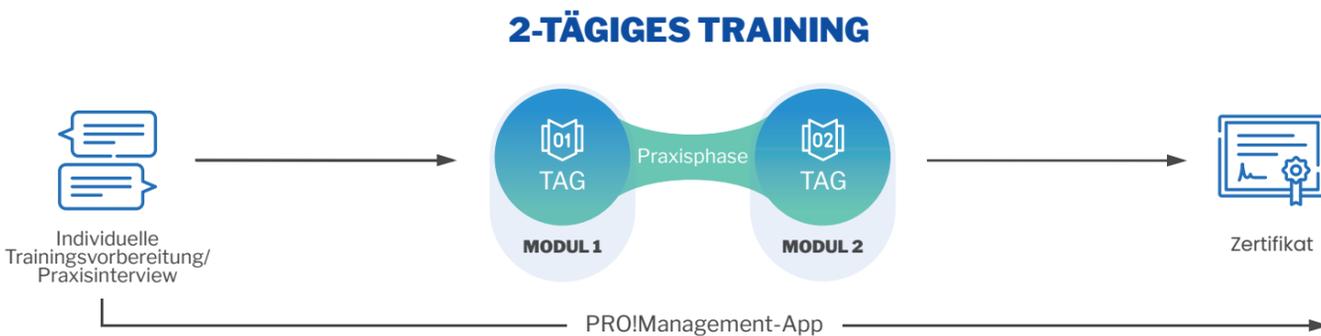
Führung auf den Punkt gebracht

Sie führen. Sie entscheiden. Sie gestalten. Doch echte Führung zeigt sich nicht in To-do-Listen – sondern in Wirkung. Im Führungs-Check-Up erleben Sie, wie Ihr Führungsverhalten in realistischen Situationen wahrgenommen wird.

Was Sie erwartet:

- Praxisnahe Szenarien statt Theorie
- Direktes Feedback von erfahrenen Experten
- Konkrete Stellschrauben für mehr Führungssicherheit
- Zwei intensive Tage, die spürbar etwas verändern

Kein Lehrbuch. Keine PowerPoint. Nur echte Führung – direkt anwendbar.



01	02	03
Ziele des Trainings Erkennen blinder Flecken und aktive Gegensteuerung Verfeinerung der Führungstools mit Realitätsbezug Sicherheit, Klarheit, Führungspräsenz Feedbackprofil und Handlungsimpulse	Trainingsinstrumente Erfahrungspräsentationen / Best Practice / Feedback Praxissimulationen und Direkttransfer Finaler Erwartungsaustausch	Materialien Soll-Ist-Analyse / Trainingsvorbereitung Arbeitsmaterialien

Kontaktieren Sie uns

- +49 221 6430362-0
- Zollstockgürtel 59, D-50969 Köln
- info@pro-ag.de
- www.pro-ag.de



PRO!
MANAGEMENT

AUSZUG INHALTE UND THEMEN

Typische Themen

- Klare und empathische Kommunikation – auch in schwierigen Momenten
- Verantwortung übernehmen anstatt ausweichen oder delegieren
- Statusspiele erkennen und souverän begegnen

Führung mit Wirkung

- Vorgabe und Vorleben einer klaren strategischen Ausrichtung
- Gestaltung und Kommunikation von Wertschöpfung
- Agil führen, ohne in Hypes zu verfallen
- Aktive Übernahme von Veränderungen und Verantwortung im Vertrieb

Veränderung führen – nicht verwalten

- Schnelle, zielgerichtete Reaktionen auf Wandel
- Situative Anwendung von Führungsstilen - direktiv, kooperativ, unternehmerisch
- Sichere Begleitung der Mitarbeitenden durch Veränderungsphasen

Klare Ziele und Erwartungen

- Führen mit Zielen - messbare, motivierende Zielsetzung und SOLL-Kommunikation
- Kommunikation von Erwartungen – klar, nachvollziehbar, inkl. persönlichem Nutzen
- Führung durch Klarheit: Was will ich? Was erwarte ich? Wie sichere ich Umsetzung?

Praxis-Übungen mit direktem Transfer

- Zielsetzung und Kommunikation – konkret, kontrollierbar, nachvollziehbar
- Feedback und Kritik – ehrlich, konstruktiv, wertschätzend
- Verankerung von Veränderung im Team und Kommunikation von Entscheidungen
- Sichtbare Leistung – Lob, Anerkennung, Potenzialansprache

INVESTITION: 1.175,00 € zzgl. MwSt.



Ziel der Trainer:innen ist das Erreichen von Synergieeffekten durch den Erfahrungsaustausch der Teilnehmenden – so können sie ihren Blick noch einmal öffnen und von anderen Sichtweisen profitieren.



Gruppengröße: Mind. 4, max. 12 Teilnehmende



Dieses Training bieten wir auch als maßgeschneidertes Inhouse-Training an. Bei Interesse kontaktieren Sie uns gerne.

- +49 221 6430362-0
- Zollstockgürtel 59, D-50969 Köln
- info@pro-ag.de
- www.pro-ag.de



Sales Skills



Mehr Wirkung im Kundengespräch

Fachwissen allein verkauft nicht. Entscheidend sind Wirkung und klare Verkaufsstrategien. In diesem Training entwickeln Sie anhand des LIFO®-Stärkenprofils Ihre persönliche Vertriebsstrategie und trainieren praxisnah, wie Sie Kunden gezielt gewinnen, binden und entwickeln.

Ihre Vorteile:

- LIFO®-Analyse zur Erkennung eigener Stärken
- Gezielte Kundenansprache und -einschätzung
- Wirkungsvolle Akquise- und Betreuungstechniken
- Sofort anwendbare Methoden für Ihren Vertriebsalltag

Für alle, die im Vertrieb nicht nur verwalten, sondern aktiv wachsen wollen.

5-TÄGIGES MODULAR AUFBAUENDES TRAINING



01 Ziele des Trainings

- Analyse des aktuellen Verkaufsstils
- Erkennen von Stärken und Verbesserungspotentialen
- Vertrauensvolle Kommunikation und Authentizität
- Erreichen von Umsatzzielen

02 Trainingsinstrumente

- Schriftlich fixierte Entwicklungsschritte zwischen den Trainingstagen
- Erfahrungspräsentationen / Best Practice / Feedback
- Lernteams/Umsetzungs-Lernkontrolle
- Finaler Erwartungsaustausch

03 Materialien

- Soll-Ist-Analyse / Trainingsvorbereitung
- Merk- und Arbeitsblätter
- PRO!Management-Kompakt / Merkkarten
- PRO!Management-Zertifikat
- PRO!Management-App

Kontaktieren Sie uns

- +49 221 6430362-0
- Zollstockgürtel 59, D-50969 Köln
- info@pro-ag.de
- www.pro-ag.de

PRO!
MANAGEMENT



AUSZUG INHALTE UND THEMEN

Persönliche Wirkung – Für den ersten Eindruck gibt es keine zweite Chance

Die oberste Verantwortung im Vertrieb – Erfolg der Zukunft sichern

Einzelübungen: Ziel- und Menschenorientierung – Individuelle Authentizität im Kundenkontakt

Das „Ja“ zu Kunden – Wie ist mein persönliches Mindset?

Vertrauensvolle Kommunikation: JA, ABER ... ist stärker als jedes NEIN!

Denken in Lösungen – Wer will, findet Wege! Partnerstrategie – Win/Win statt Loose/Loose

Effiziente Abschlusstechniken und Preisverhandlungen

Rückgrat und Haltung bei (überzogenen) Kundenforderungen

Kundenbindungsdiallog für langfristige Geschäftsbeziehungen - Heute schon an morgen denken!

Sales Funnel – Transparenz aller Verkaufsphasen

Einzelübungen: Individuelle Terminvereinbarung auf Entscheider Ebene – Kontakt vor Kontrakt

Einzelübungen: Erfolgreicher Erstkontakt – Angenehm Anders Als Alle Anderen

Fragetechniken der Bedarfsanalyse – Sicherstellen von Kundenverständnis

Kurzpräsentation mit Wirkungsfeedback: Menschen begeistern – Toolbox für Präsentationen mit Haftwirkung

Analyse des individuellen Stärkenprofils und des persönlichen Verkaufsstils zur Anwendung in der Vertriebspraxis nach LIFO®

Erkennen der Signale der Gesprächspartner und Einschätzen des Kundenstärkenprofils

INVESTITION: 2.830,00 € zzgl. MwSt.



Ziel der Trainer:innen ist das Erreichen von Synergieeffekten durch den Erfahrungsaustausch der Teilnehmenden – daher können an diesem Training sowohl neue als auch erfahrene Vertriebsmitarbeitende teilnehmen.



Gruppengröße: Mind. 4, max. 12 Teilnehmende



Dieses Training bieten wir als offenes und maßgeschneidertes Inhouse-Training an. Bei Interesse kontaktieren Sie uns gerne.

+49 221 6430362-0 | Zollstockgürtel 59, D-50969 Köln | info@pro-ag.de | www.pro-ag.de



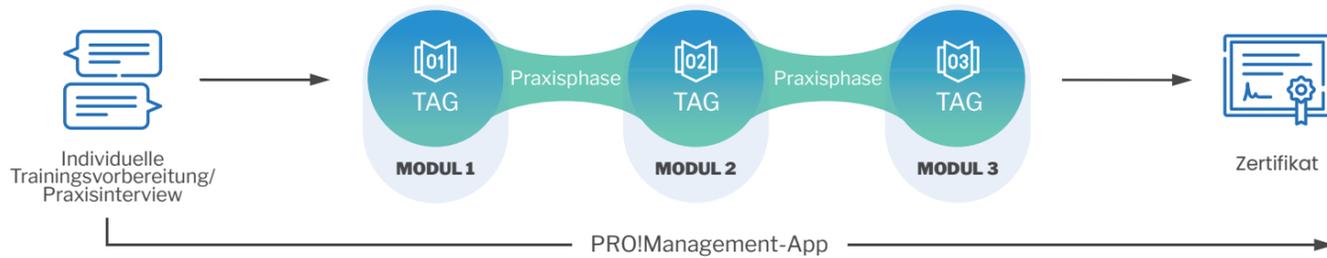
Key Account-Management

Schlüsselkunden gewinnen – Wachstumspotentiale erkennen – Strategische Ziele erreichen

Sie sind im Key Account-Management tätig, möchten Ihr vertriebliches Know-How optimieren und Ihre Schnittstellenposition noch effektiver nutzen. Neben Ihrem Fachwissen zu Ihren Produkten und Dienstleistungen sind verkäuferische Instrumente zur Akquise, Betreuung und Ausbau von Schlüsselkunden entscheidend für Ihren langfristigen Erfolg.



3-TÄGIGES MODULAR AUFBAUENDES TRAINING



01	02	03
Ziele des Trainings Erreichen einer professionellen Wirkung im Kundenkontakt Optimierung des Kundendialogs Entwicklung erfolgreicher Verhandlungsstrategien Erreichen der Umsatzziele	Trainingsinstrumente Schriftlich fixierte Entwicklungsschritte zwischen den Trainingstagen Erfahrungspräsentationen / Best Practice / Feedback Lernteams/Umsetzungs-Lernkontrolle Finaler Erwartungsaustausch	Materialien Soll-Ist-Analyse / Trainingsvorbereitung Merk- und Arbeitsblätter PRO!Management-Kompakt / Merkkarten PRO!Management-Zertifikat PRO!Management-App

Kontaktieren Sie uns

+49 221 6430362-0
 Zollstockgürtel 59, D-50969 Köln
 info@pro-ag.de
 www.pro-ag.de



AUSZUG INHALTE UND THEMEN

- Key Account-Manager – Rollenklarheit und Aufgaben- definition
- Ausprägungen des Key Account-Managements und Abgrenzung zum klassischen Vertrieb
- Professionelle Wirkung in der Betreuung von Schlüsselkunden
- Reflexion der Grundeinstellungen und aktuellen Herangehensweise an schwierige, vertriebliche Situationen
- Tools zur strategischen Key Account-Analyse und Erstellen eines Aktionsplans für das eigene Unternehmen
- Analyse des Kundenbedarfes durch gezielte Frage- techniken
- Herausarbeiten von Mehrwerten und zielgerichtete Anpassung von Korrespondenz und Angeboten
- Einsatz kundenrelevanter Nutzenargumente und positive Abhebung vom Wettbewerb
- Einsatz kundenspezifischer Abschlussverstärker und Umgang mit Hinhaltenaktiken

- Logische Ebenen nach Bateson & Dilts als systemati- sche Vorbereitung auf Jahresgespräche
- Souveränes und kundenorientiertes Führen von Jahres- gesprächen
- Auswahl der passenden Verhandlungsstrategie, Erken- nen der Verhandlungspositionen versus Interessen (nach dem Harvard-Konzept)
- Herausarbeiten der Potentiale für Up-Selling und Cross- Selling
- Verstehen der Gegenseite: Kenntnis beliebter Vor- gehensweisen und Begegnung auf Augenhöhe
- Unterschiedliche Handlungsszenarien für Konditions- und Preisverhandlungen und positiver Ausstieg aus dem Preisdruck
- Professionelle und reibungslose Schnittstellenkom- munikation zwischen Key Account-Manager und Team

INVESTITION: 1.695,00 € zzgl. MwSt.



Ziel der Trainer:innen ist das Erreichen von Synergieeffekten durch den Erfahrungsaustausch der Teilnehmenden – daher können an diesem Training sowohl neue als auch erfahrene Vertriebsmitarbeitende teilnehmen.



Gruppengröße: Mind. 4, max. 12 Teilnehmende



Dieses Training bieten wir als offenes und maßgeschneidertes Inhouse-Training an. Bei Interesse kontaktieren Sie uns gerne.

+49 221 6430362-0 | Zollstockgürtel 59, D-50969 Köln | info@pro-ag.de | www.pro-ag.de



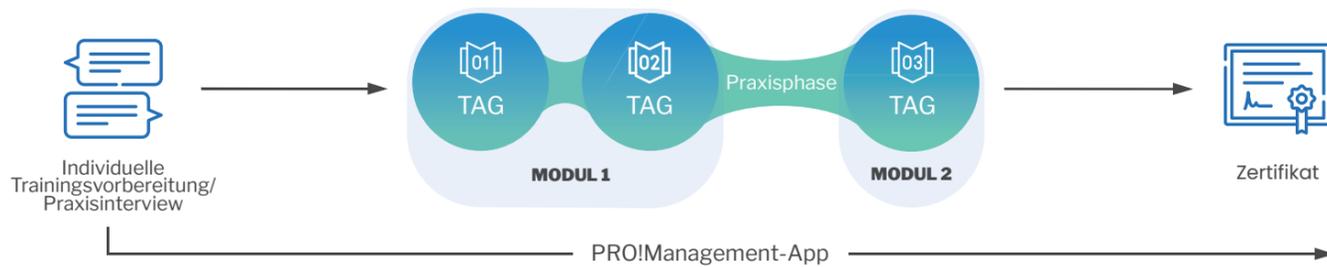
Service Excellence



Optimaler Service für die erfolgreiche Kundenkommunikation

Sie sind im Kundenkontakt im Innen- oder Außendienst. Sie haben auch schwierige Gesprächssituationen mit Ihren Kunden. Ihre Rolle im Service ist entscheidend für die weitere Kundenbindung und damit für den Erfolg Ihres Unternehmens.

3-TÄGIGES MODULAR AUFBAUENDES TRAINING



01	02	03
Ziele des Trainings Analyse des aktuellen Service-Stils Erkennen von Verbesserungspotentialen Steigerung der positiven Abschlüsse	Trainingsinstrumente Schriftlich fixierte Entwicklungsschritte zwischen den Trainingsmodulen Erfahrungspräsentationen / Best Practice / Feedback Lernteams/Umsetzungs-Lernkontrolle Finaler Erwartungsaustausch	Materialien Soll-Ist-Analyse / Trainingsvorbereitung Merk- und Arbeitsblätter PRO!Management-Kompakt / Merkkarten PRO!Management-Zertifikat PRO!Management-App

AUSZUG INHALTE UND THEMEN

Die drei Wirkungsgrundsätze im Kontakt mit den Kunden: Wirkung im Erstkontakt, Pflege der Details und bewusstes Wirken

Analyse des persönlichen Service-Stils nach LIFO®

Positiver Kundenkontakt: Positive Einstellung zu Kunden, ehrliches Interesse und Respekt, gute Vorbereitung und professionelles Auftreten

WIN-WIN-Partnerstrategie: Partnerschaftliche Kommunikation und Verhandlungen auf Augenhöhe

Servicefallen: Werte-, aktivitäts-, logik- und kooperationsorientierte Konzentration auf eigene Stärken

Professioneller Erstkontakt mit den Kunden: Positiver erster Eindruck, gemeinsame Vorgehensweise im Gesprächsablauf, offene Fragen zur Erwartung der Kunden und aktives Zuhören

Interesse an Kunden und Analyse von Kundenbedürfnissen: Anpassung von Fragetechniken, Korrespondenz und Lösungen

Kundenrückmeldungen und Erreichen eines positiven Abschlusses

Einwandbehandlung: Positive Haltung zu Kunden, richtige Interpretation von Informationen und Signalen der Kunden, offene Fragen und zielorientierte Antworten

Umgang mit schwierigen Gesprächssituationen: Richtiges Ansprechen von Kunden bei Einwänden, Reklamationen und Beschwerden, Erreichen einer begeisternden Win-Win-Situation

Sprecharten und bewusstes Einsetzen von Sprache: Vermeiden von Konjunktiven, Pausenfüllern, Weichmachern und Suggestivformulierungen

Führen von Kundenbindungsgesprächen: Gesprächsplanung, Darstellung von Stärken, Zusammenarbeit und Verbesserungspunkten

Erfolgreiche und souveräne Wirkung am Telefon: Positive Kommunikation und Einsatz von Sprache und Pausen

Professionelles Networking: Ermittlung interner und externer Ansprechpartner, Erstellung eines Organigramms

INVESTITION: 1.695,00 € zzgl. MwSt.



Ziel der Trainer:innen ist das Erreichen von Synergieeffekten durch den Erfahrungsaustausch der Teilnehmenden – so können sie ihren Blick noch einmal öffnen und von anderen Sichtweisen profitieren.



Gruppengröße: Mind. 4, max. 12 Teilnehmende



Dieses Training bieten wir als offenes und maßgeschneidertes Inhouse-Training an. Bei Interesse kontaktieren Sie uns gerne.

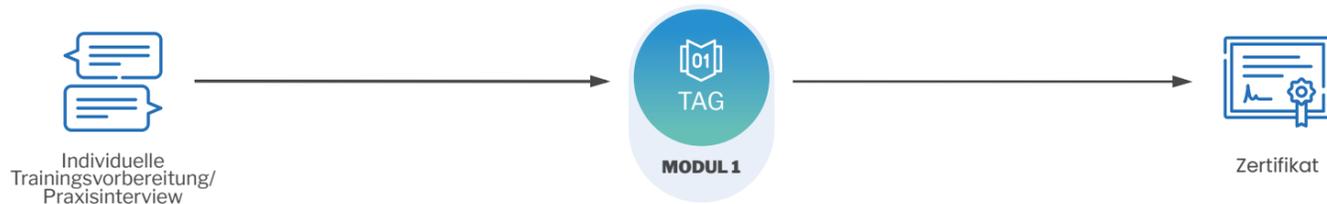
Verhandeln im Vertrieb - souverän, strategisch, erfolgreich



Für Vertriebspersönlichkeiten, die komplexe Deals führen und Entscheidungen beschleunigen wollen

Erfolgreiche Preisverhandlungen erfordern mehr als nur ein gutes Bauchgefühl. In diesem Training erwerben Sie das nötige Handwerkszeug, um Verhandlungen vorzubereiten und strukturiert, strategisch und zielgerichtet zu führen. Ein besonderer Fokus liegt auf dem Erkennen und souveränen Umgang mit Verhandlungstaktiken des Gegenübers. Sie trainieren, flexibel auf unterschiedliche Gesprächsdynamiken zu reagieren und dabei stets Ihre eigenen Ziele im Blick zu behalten. Sie werden überzeugende Argumentationen entwickeln und durch praxisnahe Übungen und individuelles Feedback Ihre Verhandlungskompetenz stärken, um zukünftig überzeugende Ergebnisse und dauerhafte Win-win-Lösungen im beruflichen Alltag zu erreichen.

1-TÄGIGES TRAINING



01	02	03
Ziele des Trainings Entwickeln strategischer Vorbereitungskompetenz Stärkung der taktischen Verhandlungskompetenz Souveräner Umgang mit Drucksituationen	Trainingsinstrumente Interaktive Praxisübungen Schriftlich fixierte Entwicklungsschritte Finaler Erwartungsaustausch	Materialien Soll-Ist-Analyse / Trainingsvorbereitung Merk- und Arbeitsblätter PRO!Management-Kompakt / Merkkarten PRO!Management-Zertifikat



Kontaktieren Sie uns

- +49 221 6430362-0
- Zollstockgürtel 59, D-50969 Köln
- info@pro-ag.de
- www.pro-ag.de



AUSZUG INHALTE UND THEMEN

Die drei Wirkungsgrundsätze im Kontakt mit den Kunden

Kernkompetenzen für einen souveränen, bewussten Verkaufsstil

Optimale Produkt- und Dienstleistungspräsentation (Fachpräsentation)

Taktische Preis- und Konditionsgestaltung

Bewusstes Einsetzen von kundenrelevantem Nutzen statt Merkmalen in Mitbewerbersituationen

Optimale Darstellung des kundenrelevanten Mehrwertes

Professioneller Einsatz von Abschlussverstärkern und Kernsätze bei Preisdruck

Verhandlungstaktiken bei fehlender Zwei-Gewinner-Basis

Professionelle Reaktion auf schwierige Situationen im Verkaufsgespräch

Richtig „Nein“ sagen – Übermittlung von Unangenehmem

Negativszenario bei Preisverhandlungen

INVESTITION: 590,00 € zzgl. MwSt.



Ziel der Trainer:innen ist das Erreichen von Synergieeffekten durch den Erfahrungsaustausch der Teilnehmenden – daher können an diesem Training sowohl neue als auch erfahrene Vertriebsmitarbeitende teilnehmen.



Gruppengröße: Mind. 4, max. 12 Teilnehmende



Dieses Training bieten wir auch als maßgeschneidertes Inhouse-Training an. Bei Interesse kontaktieren Sie uns gerne.

- +49 221 6430362-0
- Zollstockgürtel 59, D-50969 Köln
- info@pro-ag.de
- www.pro-ag.de



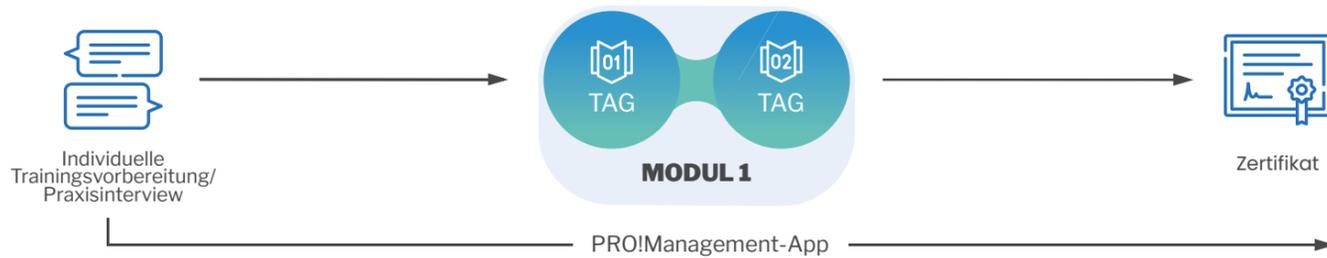
Rhetorik-Körpersprache-Präsentation



Überzeugende Wirkung - Erfolgreiche Präsentation - Authentisches Auftreten

Es scheint, dass manche Menschen sich „einfach so“ vor eine Gruppe stellen und frei sprechen können, während andere sich damit schwer tun. Es gibt wirksame und konkrete Instrumente, Methoden und Techniken, die jeder erlernen kann, um eine professionelle Präsentation zu halten und frei vor einem Publikum zu reden. In diesem Training lernen Sie, vor Zuhörenden authentisch und überzeugend zu wirken, zu präsentieren und aufzutreten.

2-TÄGIGES MODULAR AUFBAUENDES TRAINING



AUSZUG INHALTE UND THEMEN

Analyse des aktuellen Präsentationsstils, der Rhetorik und der Körpersprache

Wichtige Details für eine optimale Wirkung: Das persönliche Auftreten und der erste Kontakt, Pflege der Details (Kleidung und Äußeres) und bewusstes Wirken

Ziele eines Vortrags

Dimensionen einer Präsentation – verbal/paraverbal/nonverbal – und das Dreieck der Kongruenz

Professionelles Wirken durch Stimme

Einsatz der Körpersprache für eine authentische Wirkung

Elemente einer gut strukturierten Präsentation

Optimale Rahmenbedingungen und Vorbereitung auf eine erfolgreiche Präsentation (Zuhörenden-Analyse, Organisation, Manuskript, Medieneinsatz)

Logische Ebenen nach Bateson & Dilts und der Umgang mit Lampenfieber – Wege und Mittel für eine souveräne Ausstrahlung

Sprecharten und bewusstes Einsetzen von Sprache: Vermeiden von Konjunktiven, Pausenfüllern, Weichmachern und Suggestivformulierungen

Umgang mit Störungen und schwierigen Situationen während einer Präsentation

Einwandbehandlung: Positive Haltung, richtige Interpretation von Informationen und Signalen, offene Fragen und zielorientiertes Antworten

Lorem ipsum

<p>01</p> <p>Ziele des Trainings</p> <p>Optimierung der persönlichen Wirkung und des Auftretens vor einer Gruppe</p> <p>Stärkung von Präsenz und Selbstbewusstsein</p> <p>Entwicklung von Atmung und Körperspannung</p>	<p>02</p> <p>Trainingsinstrumente</p> <p>Schriftlich fixierte Entwicklungsschritte</p> <p>Erfahrungspräsentationen / Best Practice / Feedback</p> <p>Finaler Erwartungsaustausch</p>	<p>03</p> <p>Materialien</p> <p>Soll-Ist-Analyse / Trainingsvorbereitung</p> <p>Merk- und Arbeitsblätter</p> <p>PRO!Management-Kompakt / Merkkarten</p> <p>PRO!Management-Zertifikat</p> <p>PRO!Management-App</p>
---	--	--

INVESTITION: 1.175,00 € zzgl. MwSt.



Kontaktieren Sie uns

+49 221 6430362-0

Zollstockgürtel 59, D-50969 Köln

info@pro-ag.de

www.pro-ag.de



<p>Ziel der Trainer:innen ist das Erreichen von Synergieeffekten durch den Erfahrungsaustausch der Teilnehmenden – so können sie ihren Blick noch einmal öffnen und von anderen Sichtweisen profitieren.</p>	<p>Gruppengröße: Mind. 4, max. 12 Teilnehmende</p>	<p>Dieses Training bieten wir als offenes und maßgeschneidertes Inhouse-Training an. Bei Interesse kontaktieren Sie uns gerne.</p>
---	---	--

+49 221 6430362-0 | Zollstockgürtel 59, D-50969 Köln | info@pro-ag.de | www.pro-ag.de



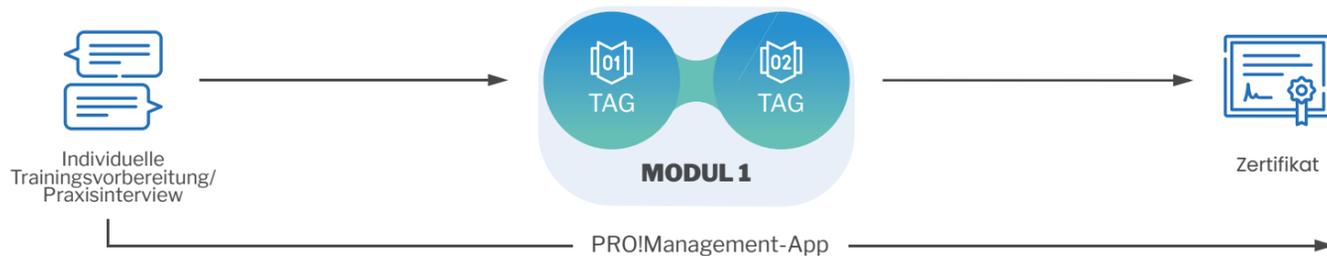
Selbstmanagement und Selbstorganisation



Effektive Zeitplanung und ausgeglichene Work-Life-Balance

Die Planung und Organisation der täglichen und regel- und unregelmäßig wiederkehrenden Aufgaben ist ein wichtiger Erfolgsfaktor. Zeitfallen und Störfaktoren gefährden die Zielerreichung und lösen Stress und Unzufriedenheit aus. Durch eine bedarfsorientierte Planung, einen individuellen Zeitplan und den Einsatz wirkungsvoller Tools zur Selbstorganisation gelingt eine optimale Gestaltung des Arbeitsalltages und eine positive Work-Life-Balance. Wie kann ich zusätzliche Freiräume und Synergien gewinnen, um meine zeitliche Selbstbestimmtheit zu optimieren?

2-TÄGIGES MODULAR AUFBAUENDES TRAINING



01	02	03
Ziele des Trainings Kompetenzanalyse der Selbstorganisation Erkennen und Anwenden eigener Stärken Entwicklung individueller Strategien Gewinn von Freiräumen und Synergien Erarbeiten wirksamer Instrumente	Trainingsinstrumente Schriftlich fixierte Entwicklungsschritte zwischen den Trainingstagen Erfahrungspräsentationen / Best Practice / Feedback Lernteams/Umsetzungs-Lernkontrolle Finaler Erwartungsaustausch	Materialien Soll-Ist-Analyse / Trainingsvorbereitung Merk- und Arbeitsblätter PRO!Management-Kompakt / Merkkarten PRO!Management-Zertifikat PRO!Management-App

Kontaktieren Sie uns

+49 221 6430362-0
 Zollstockgürtel 59, D-50969 Köln
 info@pro-ag.de
 www.pro-ag.de



AUSZUG INHALTE UND THEMEN

- | | |
|--|---|
| Kompetenzanalyse der Selbstorganisation | Wirksame Planung und Erstellung eines bedarfsorientierten Zeitplans |
| Selbsttest und Auswertung des individuellen Stärkenprofils | Erkennen von Störfaktoren und standardisierte Arbeitsorganisation |
| Analyse der eigenen Zeitznutzung | Umgang mit Zwängen und Zeitdruck |
| Zeitliche Selbstbestimmtheit und Zeitwahrnehmung | Rückgrat zeigen und doch flexibel bleiben |
| Balance Beschäftigung und Entspannung | Rechtzeitiges Erledigen von Aufgaben und optimale Zielerreichung |
| Authentisches und überzeugendes Auftreten | Die besten Tools zur Selbstorganisation |
| Zeitfallen und Stressauslöser | |

INVESTITION: 1.175,00 € zzgl. MwSt.



Ziel der Trainer:innen ist das Erreichen von Synergieeffekten durch den Erfahrungsaustausch der Teilnehmenden – so können sie ihren Blick noch einmal öffnen und von anderen Sichtweisen profitieren.



Gruppengröße: Mind. 4, max. 8 Teilnehmende



Dieses Training bieten wir als offenes und maßgeschneidertes Inhouse-Training an. Bei Interesse kontaktieren Sie uns gerne.



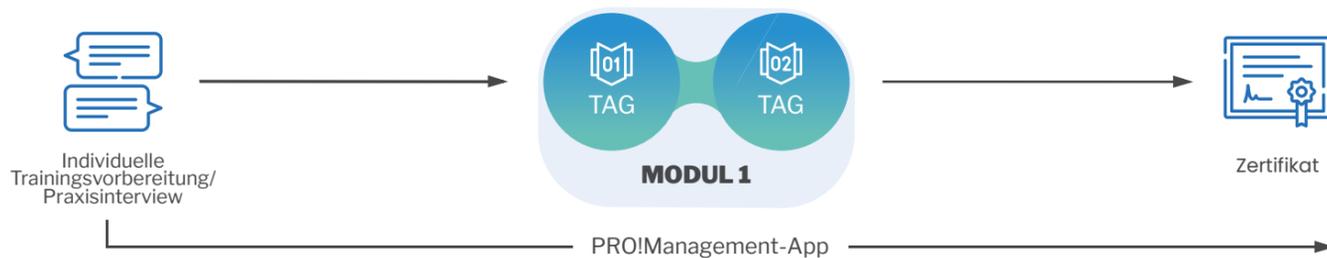
Persönliches Standing, Ausstrahlung und Präsenz

Selbstbewusstes Agieren in herausfordernden Situationen

Neben der fachlichen Kompetenz zählen Selbstbewusstsein, Sympathie, Durchsetzungsstärke und Authentizität zu den entscheidenden Erfolgsfaktoren. Wer sicher, selbstbewusst und souverän auftritt und sich durchsetzen kann, hat bessere Chancen und kommt schneller voran.



2-TÄGIGES MODULAR AUFBAUENDES TRAINING



01	02	03
Ziele des Trainings Erkennen des eigenen Potentials und zielgerichtete Optimierung der Wirkung auf andere Menschen Entwickeln neuer Verhaltensweisen Steigerung des Charismas und Stärkung eines selbstbewussten Auftretens Entwicklung eines individuellen Aktionsplans für nachhaltige Wirkung	Trainingsinstrumente Schriftlich fixierte Entwicklungsschritte Rollenspiele und Feedback-Runden Erfahrungspräsentationen / Best Practice / Feedback Finaler Erwartungsaustausch	Materialien Soll-Ist-Analyse / Trainingsvorbereitung Merk- und Arbeitsblätter PRO!Management-Kompakt / Merkkarten PRO!Management-Zertifikat PRO!Management-App

Kontaktieren Sie uns

+49 221 6430362-0
 Zollstockgürtel 59, D-50969 Köln
 info@pro-ag.de
 www.pro-ag.de



AUSZUG INHALTE UND THEMEN

- Unterschiede in der Kommunikation bei Männern und Frauen
- Erkennen eigener Stärken und Verbesserungspunkte
- Verbesserung und zielorientiertes Einsetzen persönlicher Wirkungsmittel
- Reflexion des eigenen Verhaltensspektrums in schwierigen Situationen
- Gekonntes Verbinden von Körpersprache und Körperspannung
- Authentisches und überzeugendes Auftreten
- Erkennen von Verhaltens- und Konfliktstilen
- Reflexion der eigenen Außenwirkung
- Die Macht der Stimme: Tonlage, Sprechtempo und Betonung

- Grundsätzliche Strategien: Kämpfen, standhalten oder flüchten?
- Umgang mit Unsicherheiten und Lampenfieber
- Kooperation und Konfrontation
- Rückgrat zeigen und doch flexibel bleiben
- Entwickeln kraftvoller, neuer Denkmuster: Standing entsteht im Kopf!
- Selbstbild-/Fremdbild-Abgleich durch konstruktives Feedback

INVESTITION: 1.175,00 € zzgl. MwSt.



Ziel der Trainer:innen ist das Erreichen von Synergieeffekten durch den Erfahrungsaustausch der Teilnehmenden – so können sie ihren Blick noch einmal öffnen und von anderen Sichtweisen profitieren.



Gruppengröße: Mind. 4, max. 8 Teilnehmende



Dieses Training bieten wir als offenes und maßgeschneidertes Inhouse-Training an. Bei Interesse kontaktieren Sie uns gerne.



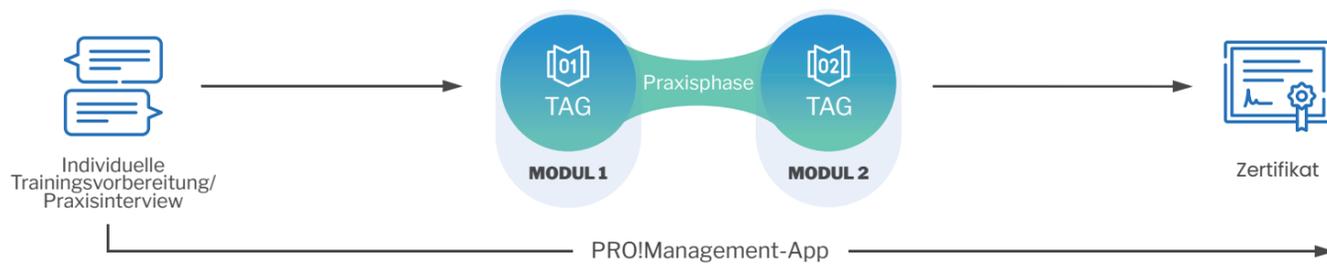
Emotionale Intelligenz



Effektive Zusammenarbeit – Inspiration - Orientierung

Eine hohe emotionale Intelligenz ermöglicht flexible Reaktionen auf Veränderungen und Herausforderungen, transparentere Kommunikationswege und die Gestaltung effizienterer Arbeitsabläufe. Die Beziehungen zu Mitarbeitenden werden gestärkt und Vertrauen, Teamdynamik und Zusammenarbeit verbessert. Ein umfassendes Verständnis für die Bedürfnisse und Motivationen der Mitarbeitenden lässt die konstruktive und wertschätzende Lösung von Konfliktsituationen gelingen, Stress regulieren und ein harmonisches und gesünderes Arbeitsfeld entstehen.

2-TÄGIGES TRAINING



01	02	03
Ziele des Trainings Verbesserung der Selbstwahrnehmung: Erkennen und Steuern eigener Emotionen Förderung von Sensibilisierung und Empathie Stärkung der zwischenmenschlichen Beziehungen Erfolgreicher Umgang mit Konflikten	Trainingsinstrumente Schriftlich fixierte Entwicklungsschritte Erfahrungspräsentationen / Best Practice / Feedback Finaler Erwartungsaustausch	Materialien Soll-Ist-Analyse / Trainingsvorbereitung Merk- und Arbeitsblätter PRO!Management-Kompakt / Merkkarten PRO!Management-Zertifikat PRO!Management-App

Kontaktieren Sie uns

+49 221 6430362-0
 Zollstockgürtel 59, D-50969 Köln
 info@pro-ag.de
 www.pro-ag.de



AUSZUG INHALTE UND THEMEN

Einführung in das Konzept der emotionalen Intelligenz: Definition, Bedeutung und Entwicklung

Zwischenmenschliche Fähigkeiten als Karrierekick: „Man stellt dich wegen deines IQ ein und befördert dich wegen deines EQ!“

Die vier Hauptkomponenten der emotionalen Intelligenz nach Daniel Goleman: Selbstwahrnehmung, Selbstregulierung, Empathie und soziale Fähigkeiten

Die Bedeutung von emotionaler Intelligenz im persönlichen und beruflichen Kontext: Beeinflussung der Leistungsfähigkeit durch zwischenmenschliches Verhalten

Methoden zur Steigerung der emotionalen Intelligenz: Selbstreflexion, Achtsamkeit, Konfliktlösungstechniken und Kommunikationsstrategien

Fallstudien und praktische Übungen zur Anwendung von emotionaler Intelligenz im Alltag und am Arbeitsplatz

Die Rolle emotionaler Intelligenz in Führungspositionen und im Teammanagement

Herausforderungen und Chancen bei der Entwicklung emotionaler Intelligenz: Umgang mit Stress, Emotionen und zwischenmenschlichen Konflikten

INVESTITION: 1.175,00 € zzgl. MwSt.



Ziel der Trainer:innen ist das Erreichen von Synergieeffekten durch den Erfahrungsaustausch der Teilnehmenden – so können sie ihren Blick noch einmal öffnen und von anderen Sichtweisen profitieren.



Gruppengröße: Mind. 4, max. 12 Teilnehmende



Dieses Training bieten wir als offenes und maßgeschneidertes Inhouse-Training an. Bei Interesse kontaktieren Sie uns gerne.



Konflikte professionell lösen - Mediation als HR-Werkzeug im Unternehmensalltag

Von der Theorie zur gelebten Praxis

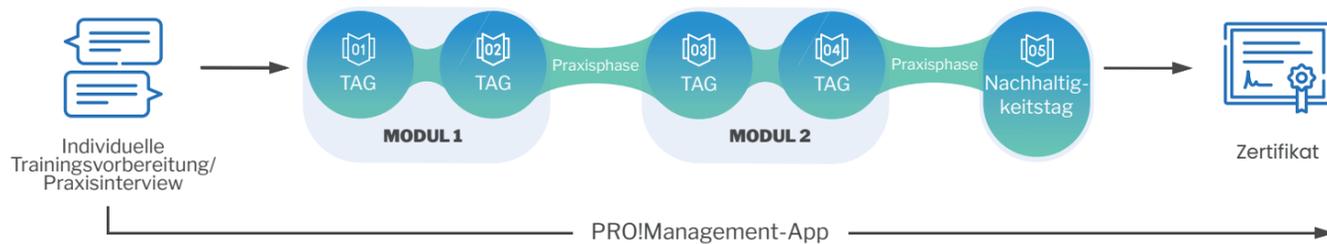
Interne Konflikte kosten Zeit, Nerven und Geld – externe Mediation ist oft keine Option. Dieses Training macht HR Business Partner und Führungskräfte fit, um Konflikte direkt im Unternehmen zu lösen.

Sie lernen...

- ...Konflikte zu erkennen, bevor sie eskalieren
- ...strukturiert zu mediieren und lösungsorientiert zu handeln
- ...Kommunikationstechniken, die Vertrauen schaffen
- ...den professionellen Mediationsprozess anzuwenden

Das Programm wurde gemeinsam mit dem Fachbereich Wirtschaftsrecht der Hochschule Mainz entwickelt und

2x2-TÄGIGES MODULAR AUFBAUENDES TRAINING + NACHHALTIGKEITSTAG



01	02	03
Ziele des Trainings Erkennen von Konflikten als Prozess menschlicher Kommunikation Konfliktanalyse und -bewältigung Erarbeiten von Instrumenten für die Konfliktlösung Erlernen von Anwendungsgebieten und -formen der Mediation	Trainingsinstrumente Schriftlich fixierte Entwicklungsschritte zwischen den Trainingstagen Erfahrungspräsentationen / Best Practice / Feedback Lernteams/Umsetzungs-Lernkontrolle Finaler Erwartungsaustausch Optional: Schriftl.+mündl. Prüfung einschl. Note gemäß Prüfungsrichtlinien der Hochschule Mainz	Materialien Soll-Ist-Analyse / Trainingsvorbereitung Merk- und Arbeitsblätter PRO!Management-Kompakt / Merkkarten PRO!Management-Zertifikat PRO!Management-App

Kontaktieren Sie uns

- +49 221 6430362-0
- Zollstockgürtel 59, D-50969 Köln
- info@pro-ag.de
- www.pro-ag.de



AUSZUG INHALTE UND THEMEN

Einführung in das Konfliktmanagement

- Ausgewählte Grundlagen zu Konflikten
- Erklärungsansätze zur Entstehung von Konflikten
- Konfliktvermeidung durch konkrete Kommunikation und Ziele
- Auswirkungen unbewältigter Konflikte
- Prozess der Konfliktlösung
- Eingriffszeitpunkt der Konfliktlösung
- Ausgewählte Instrumente der Konfliktlösung
- Rahmenbedingungen der Konfliktlösung

Einführung in die Mediation

- Herleitung und (rechtliche) Grundlagen der Mediation
- Anwendungsformen der Mediation und Abgrenzung zu anderen Konfliktbelegungsverfahren
- Risiken und Grenzen der Mediation
- Aufgaben und Verantwortung der Mediatoren
- Anwendungsfälle
- Strukturiertes Mediationsverfahren (Ablauf, Inhalt und Processing)
- Supervision und Intervention in der Mediation

INVESTITION: 2.830,00 € zzgl. MwSt.



Ziel der Trainer:innen ist das Erreichen von Synergieeffekten durch den Erfahrungsaustausch der Teilnehmenden – so können sie ihren Blick noch einmal öffnen und von anderen Sichtweisen profitieren.



Gruppengröße: Mind. 4, max. 12 Teilnehmende



Dieses Training bieten wir als maßgeschneidertes Inhouse-Training und als offenes Training an. Bei Interesse kontaktieren Sie uns gerne.

- +49 221 6430362-0
- Zollstockgürtel 59, D-50969 Köln
- info@pro-ag.de
- www.pro-ag.de



Maßgeschneiderte Inhouse-Trainings

Sales-Trainings

Sellers Personality

Professionelle Verkaufsinstrumente für erfolgreiche Verkäuferpersönlichkeiten

Sales Skills Advanced

Das persönliche Stärkenprofil als flexibler Erfolgsschlüssel

Sales Skills Expert

Der professionelle Weg zur Teamleitung

Gesprächs- und Verhandlungsführung

Überzeugendes Auftreten in Verhandlungen

Professionelle Neukundengewinnung

Erfolgreiche Kommunikation und zielgerichtete Methoden

Leadership-Trainings

Leadership Skills Advanced Lateral

Erfolgreiche Kommunikation in der Team- und Projektleitung

Leadership Skills Advanced Disziplinar

Unternehmerisch Denken – Unternehmerisch Führen

Interkulturelle Führung

Die professionelle Führungskraft im globalen Kontext

Top Management-Training

Professionelles Führungsteam als „Unternehmer im Unternehmen“

Change-Management

Professionelles Führen in dynamischen Veränderungsprozessen

Interaktives Online-Training: Digital Leadership

Virtuelle Mitarbeitendenführung im modernen Kontext

Gesundheitsmanagement

Gesund Führen

Gesundheitsorientierte Führung im motivierten und erfolgreichen Team

Mitarbeitenden- Jahresgespräche

Motivierende Gesprächsführung zur gemeinsamen Zielfindung

Rückkehr- und Motivationsgespräche

Motivierende Gesprächsführung zur Reduzierung von Fehlzeiten

Persönlichkeits-Trainings

Konfliktmanagement

Lösungsorientierte Kommunikation in schwierigen Gesprächssituationen

Konfliktlösung und Mediation

Praxisnahe und effektive Instrumente für den Unternehmensalltag

Die professionelle Moderation

Effektives Führen von Sitzungen, Besprechungen und Meetings

Persönliches Standing, Ausstrahlung und Präsenz

Selbstbewusstes Agieren in herausfordernden Situationen

Kommunikation im Team

Lösungsorientierte Gesprächsführung mit Kollegen und Vorgesetzten

Professionelle Teamentwicklung

Stärkung der Zusammenarbeit und gemeinsame Zielerreichung

Interaktives Online-Training: Rhetorik-Körpersprache-Präsentation im virtuellen Raum

Überzeugende Wirkung - Erfolgreiche Präsentation - Authentisches Auftreten



Firmensitz der Gesellschaft

Pro Management AG
Mayener Straße 25
D-53539 Kelberg

Fon: + 49 2692 268 990-10
Fax: + 49 2692 268 990-19
Mail: info@pro-ag.de



Vertriebsbüro Köln

Pro Management AG
Zollstockgürtel 59
D-50969 Köln

Fon: +49 221 64 303 62-0
Fax: + 49 221 64 303 62-9
Mail: info@pro-ag.de

Kontakt

Finden Sie uns auch hier:



PRO!
MANAGEMENT

**Gemeinsam
erfolgreich!**

