

PRO!
MANAGEMENT

INTERNE & OFFENE TRAININGS 2022

FÜHREND
IN
MANAGEMENT
UND
VERTRIEB



Nothing is impossible!

Liebe Kunden, Interessierte und Teilnehmer,

mit großer Freude überreichen wir Ihnen unser neues Trainingsprogramm 2022, das Ihnen aufs Neue viele Möglichkeiten für individuelle Entwicklungen mit einem Höchstmaß an Flexibilität bietet.

Wir haben bewährte und moderne Formate vielfältig kombiniert, sodass Sie für jeden persönlichen und betrieblichen Kontext passende Lösungen finden können. Gerne kommen wir auch mit individuellen Angeboten auf Sie zu.

Nehmen Sie sich die Zeit, verschaffen Sie sich einen Überblick und teilen Sie mit uns Ihre Ideen und Wünsche!

Wir beraten Sie gerne! Sie erreichen uns telefonisch unter 0 221 64 303 62-0 oder senden Sie eine Anfrage an info@pro-ag.de.

Ich wünsche Ihnen ein erfolgreiches Geschäftsjahr und freue mich auf eine gute Zusammenarbeit!



Niklas Dorandt
Vorstand
Pro Management AG

98,2%
Kunden-
zufriedenheit



Inhalte / Trainingsübersicht

Wer ist die Pro Management AG?	8-9
Internes Training/Offenes Training	10-11
Trainingskonzept/Methodik	12-13
Nachhaltigkeitsinstrumente	14-15

Vertriebs-Trainings

Sellers Personality	
Professionelle Verkaufsinstrumente für erfolgreiche Verkäuferpersönlichkeiten	16-17
Professionelles Verkaufen I	
Individuelle Verkaufsinstrumente für einen authentischen Verkaufsstil	18-19
Professionelles Verkaufen II	
Verkäuferische Spitzenleistung und optimale Kundenbeziehungen	20-21
Professionelles Verkaufen III	
Das persönliche Stärkenprofil als flexibler Erfolgsschlüssel	22-23
Key Account-Management	
Schlüsselkunden gewinnen - Wachstumspotentiale erkennen - Strategische Ziele erreichen	24-25
Service Excellence	
Optimaler Service für die erfolgreiche Kundenkommunikation	26-27
Gesprächs- und Verhandlungsführung	
Überzeugendes Auftreten in Verhandlungen	28-29
Professionelle Neukundengewinnung	
Erfolgreiche Kommunikation und zielgerichtete Methoden	30-31
Interaktives Online-Training: Sellers Personality	
Professionelle Verkaufsinstrumente für erfolgreiche Verkäuferpersönlichkeiten	32-33
Interaktives Online-Training: Professionelles Verkaufen I	
Individuelle Verkaufsinstrumente für einen authentischen Verkaufsstil	34-35
Interaktives Online-Training: Sales Performance für Vertriebsprofis	
Erfolgreicher Vertrieb mit kundenspezifischen Instrumenten nach LIFO®	36-37
Nachhaltigkeitstag Sales	
Vertiefung und Modifizierung von Trainingsinhalten	38-39

Management-Trainings

Leadership Personality	
Professionelle Führungsinstrumente für erfolgreiche Führungspersönlichkeiten	40-41
Management Training I	
Individuelle Führungsinstrumente für einen authentischen Führungsstil	42-43
Management Training II	
Effektive und mitarbeiterspezifische Führungsinstrumente für eine situative Anpassung	44-45
Management Training III	
Unternehmerisches Denken mit strategischer Weitsicht	46-47
Laterales Führen	
Erfolgreiche Kommunikation in der Team- und Projektleitung	48-49
Interkulturelle Führung	
Die professionelle Führungskraft im globalen Kontext	50-51
Agiler Führen	
Mit Motivation, Kreativität und Selbstverantwortung auf neuen Wegen in die Zukunft	52-53
Top Management-Training	
Professionelles Führungsteam als „Unternehmer im Unternehmen“	54-55
Change-Management	
Professionelles Führen in dynamischen Veränderungsprozessen	56-57
Interaktives Online-Training: Leadership Personality	
Professionelle Führungsinstrumente für erfolgreiche Führungspersönlichkeiten	58-59
Interaktives Online-Training: Management I	
Individuelle Führungsinstrumente für einen authentischen Führungsstil	60-61
Interaktives Online-Training: Digital Leadership	
Virtuelle Mitarbeiterführung im modernen Kontext	62-63
Interaktives Online-Training: Laterales Führen	
Erfolgreiche Kommunikation in der Team- und Projektleitung	64-65
Nachhaltigkeitstag Management	
Vertiefung und Modifizierung von Trainingsinhalten	66-67

Gesundheitsmanagement

Gesund Führen

Gesundheitsorientierte Führung im motivierten und erfolgreichen Team 68-69

Mitarbeiter-Jahresgespräche

Motivierende Gesprächsführung zur gemeinsamen Zielfindung 70-71

Rückkehr- und Motivationsgespräche

Motivierende Gesprächsführung zur Reduzierung von Fehlzeiten 72-73

Persönlichkeits-Trainings

Konfliktmanagement

Lösungsorientierte Kommunikation in schwierigen Gesprächssituationen 74-75

Rhetorik – Körpersprache – Präsentation

Überzeugende Wirkung - Erfolgreiche Präsentation - Authentisches Auftreten 76-77

Zeit- und Selbstmanagement

Effektive Zeitplanung und ausgeglichene Work-Life-Balance 78-79

Die professionelle Moderation

Effektives Führen von Sitzungen, Besprechungen und Meetings 80-81

Wie wirke ich auf andere?

Entwicklung eigener Stärken - Überzeugende Ausstrahlung - Positives Feedback 82-83

Persönliches Standing

Selbstbewusstes Agieren in herausfordernden Situationen 84-85

Kommunikation im Team

Lösungsorientierte Gesprächsführung mit Kollegen und Vorgesetzten 86-87

Professionelle Teamentwicklung

Stärkung der Zusammenarbeit und gemeinsame Zielerreichung 88-89

Interaktives Online-Training: Konfliktmanagement

Lösungsorientierte Kommunikation in schwierigen Gesprächssituationen 90-91

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

Überzeugende Wirkung - Erfolgreiche Präsentation - Authentisches Auftreten 92-93

Interaktives Online-Training: Zeit- und Selbstmanagement

Effektive Zeitplanung und ausgeglichene Work-Life-Balance 94-95



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 Führung, Vertrieb, 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 20 Ländern.

Das Trainer-Team



Unser Trainer-Team besteht aus absoluten Experten in ihrem Themengebiet. Das Team verfügt über langjährige Trainings-erfahrung mit teilweise über 2.700 Praxistagen und bringt ein umfangreiches Know-how aus verschiedenen Branchen und unterschiedlichen Hierarchieebenen in den Bereichen Führung, Vertrieb und Persönlichkeitsentwicklung mit. Neben einer abgeschlossenen akademischen Ausbildung, LIFO®-Zertifizierung und umfangreichen Erfahrungen aus der Praxis bilden sich die Trainerinnen und Trainer jedes Jahr mindestens 10 Tage weiter.

Standorte

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

Gerne beraten wir Sie bei der Auswahl der passenden Entwicklungsmaßnahmen für Ihre Mitarbeiter. 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



International vor Ort in 19 Ländern



Online und virtuell jederzeit und überall





Interne Trainings

Interne Trainings – Maßgeschneidert für Ihr Unternehmen

- ✓ Qualifikation der Mitarbeiter 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

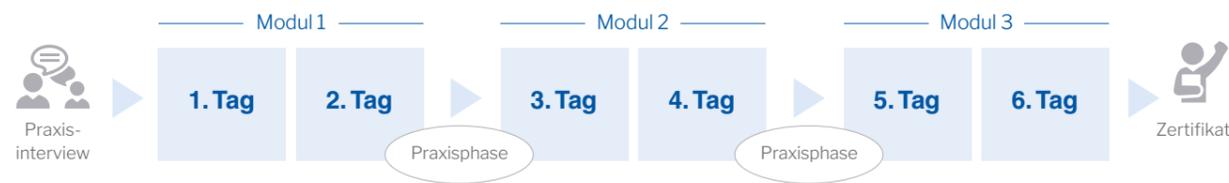
Offene Trainings – Austausch und Erfahrungen über den Tellerrand hinaus

- ✓ Trainingsgruppen mit Teilnehmern aus anderen Unternehmen für die Erweiterung eigener Perspektiven und eine offene Ansprache eigener Sichtweisen und Fragestellungen
- ✓ Synergieeffekte durch Trainingsgruppen mit Teilnehmern unterschiedlicher Hierarchiestufen
- ✓ Einzelne Teilnehmer 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 Teilnehmer 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 Teilnehmer an ihren persönlichen Kompetenzen.

Die erarbeiteten Instrumente werden in Praxisübungen umgesetzt und die Teilnehmer erhalten ein umfassendes Feedback vom Trainer.

Die wichtigsten persönlichen Erkenntnisse, Ideen und Instrumente werden auf einem „Kompetenz-Entwicklungsbogen“ festgehalten. Die konkrete Umsetzung wird ebenfalls schriftlich fixiert. Der Trainer erhält eine Durchschrift, um die persönliche Entwicklung eines jeden Teilnehmers konkret begleiten zu können.

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 Teilnehmer 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 Teilnehmern, die sich durch fest vereinbarte Telefonate bei der Umsetzung der neuen Werkzeuge und Ideen im Alltag gegenseitig unterstützen.

Im folgenden Trainingsmodul präsentieren die Teilnehmer ihre persönlichen Erfahrungen und Resultate aus dem beruflichen Alltag im Rahmen einer drei- bis fünfminütigen Präsentation, erhalten Feedback vom Trainer und weitere Hinweise zur erfolgreichen Umsetzung. Außerdem fasst jeder Teilnehmer die Highlights seiner Umsetzungserfolge für die Gruppe zusammen - so erhalten alle Teilnehmer ein „Best of“.

Am letzten Tag präsentieren die Teilnehmer ihre persönlichen Umsetzungsergebnisse. Gemeinsam mit der Gruppe und dem Trainer 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/Teilnehmer)
- ✓ Präsentationen und Feedback (Eigen- und Fremdeinschätzung)
- ✓ Einzel- und Teamübungen
- ✓ Lernteams (2-3 Teilnehmer) mit Austausch in den Praxisphasen (Coaching-Element „Intervision“)

Flexible und individuelle Trainingsformate für jeden Rahmen



Neue Situationen erfordern neue Herangehensweisen

Wir haben unsere bewährten und erfolgreichen Präsenztrainings überarbeitet und so strukturiert, dass die Bausteine und Aufgaben in vielfältiger Form umgesetzt werden können.

Um Sie auch weiterhin in allen Bereichen passgenau und individuell begleiten zu können, haben wir virtuelle Lernmodule entwickelt, die für sich selbst zu einem reinen Online-Training gestaltet werden können und in der Kombination mit Präsenzmodulen ein flexibles, individuelles und abwechslungsreiches Lernen und Trainieren ermöglichen.



Nachhaltigkeitsinstrumente

Vertiefende Umsetzung der Trainingselemente



PRO!Management-App

Die Teilnehmer erhalten nach der Anmeldung zum Training die Zugangsdaten zur App. Hier finden Sie nach Trainingsabschluss alle Merkblätter 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, Teilnehmerkontakte, Übersicht Trainingsthemen/-inhalte 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 vom Trainer im Folgemodul, Lernteams und Intervention während des gesamten Trainingszeitraums.



PRO!Management-Kompakt

Alle wichtigen Instrumente kurz und prägnant auf DIN A6-Karten. Die Teilnehmer 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 Teilnehmer berichten im gegenseitigen Austausch über ihre Erfahrungen seit dem Training und arbeiten an der nachhaltigen Umsetzung der erlernten Instrumente.



Sellers Personality

Professionelle Verkaufsinstrumente für erfolgreiche Verkäuferpersönlichkeiten

Ein erfolgreicher Vertrieb ist ein wichtiges Fundament für jedes Unternehmen. Märkte, Marktbedingungen und Kunden verändern sich. Neben dem Fachwissen zu Produkten und Dienstleistungen brauchen Sie kundenspezifische Instrumente, die Ihnen bei Akquise, Betreuung und Verhandlungen mit den Kunden helfen.

6-tägiges modular aufbauendes Training



- ✓ Soll-Ist-Analyse im Vorfeld
- ✓ Trainingsbegleitendes Kompetenz-Entwicklungsprojekt
- ✓ Schriftlich fixierte Entwicklungsschritte zwischen den Trainingsmodulen
- ✓ LIFO®-Prinzip zur Beschreibung unterschiedlicher Verhaltensmuster
- ✓ BIP-Fragebogen zur berufsbezogenen Persönlichkeitsbeschreibung
- ✓ Erfahrungspräsentationen/Best Practice
- ✓ Lernteams/Umsetzungs-Lernkontrolle
- ✓ Lehrmaterialien und PRO!Management-App
- ✓ Umfassendes Ergebnisgutachten mit Trainerempfehlungen



Ziele des Trainings

- Ziele des Trainings sind die Analyse des aktuellen Verkaufsstils und Kundenbindungsprozesses, die kundenspezifische Anpassung der Verkaufsinstrumente und das Erkennen von Stärken und Verbesserungspotentialen.
- Erarbeiten passgenauer Instrumente und Formulierungen für die langfristige Bindung von Bestandskunden und Gewinnung von Neukunden.
- In Praxisübungen trainieren die Teilnehmer an Beispielen aus dem beruflichen Alltag, erhalten Feedback, finden kreative Lösungen und erlernen neue Werkzeuge für den Vertriebsprozess.
- Anhand eines gewählten Vertriebsthemas, das jeden

Teilnehmer aktuell beschäftigt, können die erarbeiteten Instrumente direkt angewendet werden. Die Teilnehmer werden von den Trainern begleitet und bei der erfolgreichen Umsetzung aktiv unterstützt (Kompetenz-Entwicklungsprojekt).

- Der Trainer gibt den Teilnehmern Ideen und Instrumente mit auf den Weg, die sie zwischen den einzelnen Trainingsmodulen anwenden und mit denen sie eigene Erfahrungen machen können. Wichtig ist, dass sie authentisch bleiben und ein eigenes Wording in der Praxis verwenden.
- In den Folgemodulen arbeiten die Teilnehmer in der Gruppe gemeinsam an ihren Entwicklungen, basierend auf den persönlichen Erfahrungen.

Inhalte und Themen

- Erfolgreiche Verkaufspersönlichkeit, Vertriebskompetenzen und souveräner Verkaufsstil
- Die oberste Verantwortung im Verkauf und Umgang mit Veränderungen
- Erkennen von persönlichen Stärken und Verhaltensstilen, bessere Einschätzung des Gegenübers und gezielter Einsatz für einen erfolgreichen Verkauf
- Persönlichkeitsbeschreibung in Bezug auf die Eigenschaften im beruflichen Kontext: Berufliche Orientierung, Arbeitsverhalten, soziale Kompetenzen und psychische Konstitution
- Professionelles Auftreten beim Kunden, im Team und vor einem Gremium
- Praxissituationen zu den sieben entscheidenden Phasen eines Verkaufsgespräches anhand des Verkaufstrichters Miller/Heimann
- Die optimale Produkt- und Dienstleistungspräsentation
- Wirkungsvolle Reaktionen auf schwierige Situationen im Verkaufsgespräch
- Gezielter Einsatz von Abschlussverstärkern und Kernsätzen bei Preisdruck
- Bewusster Einsatz der richtigen Kernkompetenzen bei Kundenreklamation

Weitere Infos unter:
www.pro-ag.de



Zielgruppe / Gruppengröße

- Zielgruppe: Mitarbeiter im Vertrieb mit Umsatzziel, z.B. Sales Manager, Verkaufsinendienst/-außendienst, Sales Force, Key Account Manager
- Ziel der Trainer ist das Erreichen von Synergieeffekten durch den Erfahrungsaustausch der Teilnehmer - daher können an diesem Training sowohl neue als auch erfahrene Vertriebler teilnehmen.
- Gruppengröße: Mind. 4, max. 12 Teilnehmer

Investition

- 2.950,00 € pro Teilnehmer, zzgl. gesetzl. MwSt.
- 6 Präsenztrainingstage inkl. Tagungspauschale im Seminar-Hotel in Höhe von 510,00 €
- Onlineformate siehe Seite 32/33
- Anmeldung**
- ✓ Soll-Ist-Analyse (Individuelles Praxisinterview)
- ✓ Merk- und Arbeitsblätter (DIN A4-Ordner)
- ✓ PRO!Management-Kompakt (DIN A6-Ordner mit Merkkarten)
- ✓ PRO!Management-Zertifikat
- ✓ PRO!Management-App
- ✓ Nachhaltigkeitspost nach 6 Monaten

Professionelles Verkaufen I

Individuelle Verkaufsinstrumente für einen authentischen Verkaufsstil

Sie sind im Vertrieb/Verkauf im Innen- oder Außendienst und haben ein eigenes Umsatzziel. Neben Ihrem Fachwissen zu den Produkten und Dienstleistungen sind verkäuferische Instrumente zur Akquise, Betreuung und Ausbau Ihrer Kunden entscheidend für den langfristigen Erfolg.

4-tägiges modular aufbauendes Training



- ✓ Soll-Ist-Analyse im Vorfeld
- ✓ Schriftlich fixierte Entwicklungsschritte zwischen den Trainingstagen
- ✓ Erfahrungspräsentationen/Best Practice
- ✓ Lernteams/Umsetzungs-Lernkontrolle
- ✓ Finaler Erwartungsaustausch
- ✓ Lehrmaterialien und PRO!Management-App



Ziele des Trainings

- Ziele des Trainings sind die Analyse des aktuellen Verkaufsstils und das Erkennen von Stärken und Verbesserungspotentialen.
- In Praxisübungen trainieren die Teilnehmer an Beispielen aus dem beruflichen Alltag, erhalten Feedback, finden kreative Lösungen und erlernen neue Werkzeuge für den Vertriebsprozess.
- Wirkungsvoller Einsatz von professionellen Instrumenten und Formulierungen für eine erfolgreiche Kommunikation – entscheidende Details im persönlichen Kontakt mit Neukunden/Kunden.
- Der Trainer gibt den Teilnehmern Ideen und Instrumente mit auf den Weg, die sie zwischen den einzelnen Trainingsmodulen anwenden und mit denen sie eigene Erfahrungen machen können. Wichtig ist, dass sie authentisch bleiben und ein eigenes Wording in der Praxis verwenden.
- Gemeinsames Erarbeiten der Vertriebsinstrumente mit dem Trainer und im Best Practice-Austausch mit den anderen Teilnehmern.
- In den Folgemodulen arbeiten die Teilnehmer in der Gruppe gemeinsam an ihren Entwicklungen, basierend auf den persönlichen Erfahrungen.

Inhalte und Themen

- Kernkompetenzen für einen souveränen, bewussten Verkaufsstil
- Die oberste Verantwortung im Verkauf und professioneller Umgang mit Veränderungen
- Aufbau einer vertrauensvollen Kommunikation mit dem Kunden
- Individuelle Ansprache bei der Terminvereinbarung
- Kompetenter Erstkontakt mit dem Kunden und professionelle Bedarfsanalyse
- Optimale Produkt- und Dienstleistungspräsentation
- Wirkungsvolle Reaktion auf schwierige Situationen im Verkaufsgespräch
- Bewusster Einsatz von kundenrelevantem Nutzen statt Merkmalen in Mitbewerbersituationen
- Kundenspezifische Präsentation des Unternehmens und der Produkte und Dienstleistungen
- Professioneller Einsatz von Abschlussverstärkern und Kernsätzen bei Preisdruck
- Optimaler Einsatz des Kundenbindungsdialogs für eine langfristige Geschäftsbeziehung
- Gezielte Ansprache von Optimierungspunkten in der Zusammenarbeit mit den Kunden
- Wirkungsvoller Einsatz der richtigen Kernkompetenzen bei Kundenreklamationen
- Professionelles Auftreten beim Kunden, im Team und vor einem Gremium

Weitere Infos unter:
www.pro-ag.de



Zielgruppe / Gruppengröße

- Mitarbeiter im Vertrieb/Verkauf im Innen- oder Außendienst mit eigenem Umsatzziel, z.B. Sales Manager, Bezirksleiter, Verkaufsmitarbeiter, Sales/Field Force
- Ziel der Trainer ist das Erreichen von Synergieeffekten durch den Erfahrungsaustausch der Teilnehmer - daher können an diesem Training sowohl neue als auch erfahrene Vertriebler teilnehmen.
- Gruppengröße: Mind. 4, max. 12 Teilnehmer

Investition

- 1.975,00 € pro Teilnehmer, zzgl. gesetzl. MwSt.
- 4 Präsenztrainingstage inkl. Tagungspauschale im Seminar-Hotel in Höhe von 340,00 €
- Onlineformate siehe Seite 34/35
- ✓ Soll-Ist-Analyse (Individuelles Praxisinterview)
- ✓ Merk- und Arbeitsblätter (DIN A4-Ordner)
- ✓ PRO!Management-Kompakt (DIN A6-Ordner mit Merkkarten)
- ✓ PRO!Management-Zertifikat
- ✓ PRO!Management-App

Anmeldung

Professionelles Verkaufen II

Verkäuferische Spitzenleistung und optimale Kundenbeziehungen

Sie sind im Vertrieb/Verkauf im Innen- oder Außendienst mit einem hohen Umsatzziel. Sie sind erfolgreich in Ihrem Unternehmen und möchten die Spitze des Sales-Teams erreichen. Art und Wege des Vertriebs wandeln sich genau wie die Ansprüche Ihrer Kunden – modern, serviceorientiert, kompakt und schnell.

3-tägiges modular aufbauendes Training



- ✓ Soll-Ist-Analyse im Vorfeld
- ✓ Schriftlich fixierte Entwicklungsschritte zwischen den Trainingsmodulen
- ✓ Erfahrungspräsentationen/Best Practice
- ✓ Lernteams/Umsetzungs-Lernkontrolle
- ✓ Finaler Erwartungsaustausch
- ✓ Lehrmaterialien und PRO!Management-App

Ziele des Trainings

- Erkennen von Verbesserungspotentialen auf Grundlage der bisherigen Vertriebserfahrung.
- Gemeinsam erarbeiten die Teilnehmer Methoden und Formulierungen für einen noch erfolgreichereren Vertrieb. Details sind im persönlichen Kontakt entscheidend für einen Abschluss beim Neukunden/Kunden.
- Ebenso wichtig wie die Neukunden sind auch die Bestandskunden. Hier gilt es, diese langfristig an die Firma zu binden und neue Potentiale zu entdecken. Die Teilnehmer erarbeiten hilfreiche Instrumente, mit denen Bestandskunden zielgerichtet, individuell und mit gleicher Aufmerksamkeit wie Neukunden betreut werden.
- Gemeinsam mit dem Trainer und im Best Practice-Austausch mit den anderen Teilnehmern erarbeiten die Teilnehmer wirkungsvolle Vertriebsinstrumente.
- In Praxisübungen trainieren Sie an Beispielen aus dem beruflichen Alltag, erhalten Feedback, finden kreative Lösungen und erlernen neue Werkzeuge für den Vertriebsprozess.
- Der Trainer gibt den Teilnehmern Ideen und Instrumente mit auf den Weg, die sie zwischen den einzelnen Trainingsmodulen anwenden und mit denen sie eigene Erfahrungen machen können. Wichtig ist, dass sie authentisch bleiben und ein eigenes Wording in der Praxis verwenden.

Inhalte und Themen

- Das Dreieck des Spitzenverkäufers: Strategie und Planung, Sicherheit in allen Phasen des Verkaufstrichters und Beziehungsqualität zum Kunden
- Analyse eines nutzenorientierten Kundenbedarfs und zielgerichtete Anpassung von Fragetechniken, Korrespondenz und Angeboten
- Optimale Darstellung des kundenrelevanten Mehrwertes
- Professionelles Präsentieren entscheidender Vorträge beim Kunden
- Analyse der Abschlusswahrscheinlichkeit und strategische Planung der nächsten Schritte beim Kunden
- Steigerung der Effizienz im Vertrieb durch Analyse und Optimierung eigener Arbeitsgewohnheiten
- Souveränes Standing bei Jahresgesprächen/Verhandlungen und Abschlussicherheit unter hohem Wettbewerbsdruck
- Vertiefung der Akquisitionsinstrumente, z.B. bei Veranstaltungen und Messen
- Verhandlungstaktiken bei fehlender Zwei-Gewinner-Basis Differenzierungs-Strategie: Initiierung einer kritischen Betrachtung beim zufriedenen Kunden des Mitbewerbers
- Erstellung eines Idealkundenprofils für mehr Zielorientierung im Vertrieb
- Motivation zur gemeinsamen Zielerreichung und zum Ausbau des Kundenpotentials
- Nachfassen der Angebote zur Steigerung der Abschlusswahrscheinlichkeit
- Feedbackgespräche als Instrument langfristiger Kundenbindung
- Negativszenario bei Preisverhandlungen
- Kontinuität und positives Kontakthalten beim potentiellen Kunden
- Einschätzung der Sach- und Beziehungsebene zwischen Verkäufer und Kunde

Weitere Infos unter: www.pro-ag.de



Zielgruppe / Gruppengröße

- Mitarbeiter im Vertrieb/Verkauf im Innen- oder Außendienst mit eigenem Umsatzziel, z.B. Sales Manager, Bezirksleiter, Verkaufsmitarbeiter, Sales/Field Force
- Ziel der Trainer ist das Erreichen von Synergieeffekten durch den Erfahrungsaustausch der Teilnehmer - daher können an diesem Training sowohl neue als auch erfahrene Vertriebler teilnehmen.
- Gruppengröße: Mind. 4, max. 12 Teilnehmer

Information

- Dieses Training bieten wir derzeit als maßgeschneidertes Inhouse-Training in flexiblen Trainingsformaten an.
- Bei Interesse kontaktieren Sie uns gerne telefonisch unter +49 221 6430362-0 oder per E-Mail an info@pro-ag.de.
- ✓ Soll-Ist-Analyse (Individuelles Praxisinterview)
 - ✓ Merk- und Arbeitsblätter (DIN A4-Ordner)
 - ✓ PRO!Management-Kompakt (DIN A6-Ordner mit Merkkarten)
 - ✓ PRO!Management-Zertifikat
 - ✓ PRO!Management-App

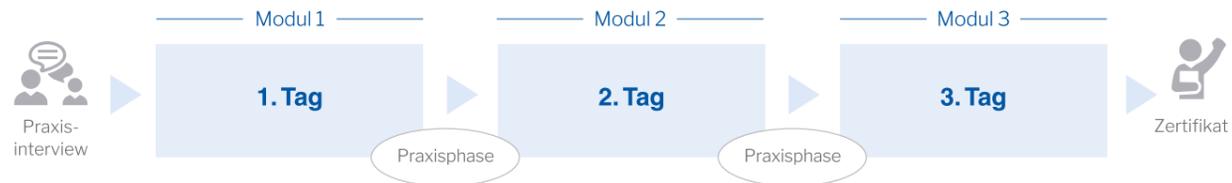
Anmeldung

Professionelles Verkaufen III

Das persönliche Stärkenprofil als flexibler Erfolgsschlüssel

Sie sind im Vertrieb mit mehreren Jahren Verkaufserfahrung und dennoch gibt es Situationen, in denen Sie an Grenzen stoßen. Sie haben bereits an (einem) Verkaufstraining(s) teilgenommen und möchten weitere Schritte in Ihrer Entwicklung gehen.

3-tägiges modular aufbauendes Training



- ✓ Soll-Ist-Analyse im Vorfeld
- ✓ Schriftlich fixierte Entwicklungsschritte zwischen den Trainingstagen
- ✓ Erfahrungspräsentationen/Best Practice
- ✓ LIFO®-Prinzip zur Beschreibung unterschiedlicher Verkaufsstile
- ✓ Lernteams/Umsetzungs-Lernkontrolle
- ✓ Finaler Erwartungsaustausch
- ✓ Lehrmaterialien und PRO!Management-App

Ziele des Trainings

- Analyse des aktuellen Verkaufsstils und Erkennen von Stärken und Verbesserungspotentialen.
- Erarbeiten professioneller Instrumente und Formulierungen – wichtige Details im persönlichen Kontakt für erfolgreiche Abschlüsse beim Neukunden/Kunden.
- Entwickeln einzelner Vertriebsinstrumente mit dem Trainer und im Best Practice-Austausch mit den anderen Teilnehmern.
- In Praxisübungen trainieren die Teilnehmer an Beispielen aus ihrem beruflichen Alltag, erhalten Feedback, finden kreative Lösungen und erlernen neue Werkzeuge für den Vertriebsprozess.
- Der Trainer gibt den Teilnehmern Ideen und Instrumente mit auf den Weg, die sie zwischen den einzelnen Trainingsmodulen anwenden und mit denen sie eigene Erfahrungen machen können. Wichtig ist, dass sie authentisch bleiben und ein eigenes Wording in der Praxis verwenden.
- In den Folgemodulen arbeiten die Teilnehmer in der Gruppe gemeinsam an ihren Entwicklungen, basierend auf den persönlichen Erfahrungen.

Inhalte und Themen

- Kennenlernen und Vertiefung des LIFO®-Konzeptes und dessen Rolle im Vertrieb
- Analyse des individuellen Stärkenprofils und des persönlichen Verkaufsstils zur Anwendung in der Vertriebspraxis nach LIFO®
- Vermeiden von typischen Verkäuferfallen aus dem übertriebenen Einsatz des eigenen Stärkenprofils Erkennen der Signale des Gesprächspartners und Einschätzen des Kundenstärkenprofils
- Überprüfung der aktuell eingesetzten Verkaufsinstrumente aus dem Verkaufstrichter
- Stilgerechte Ansprache bei der Kundengewinnung und Formulierung der Kernsätze nach unterschiedlichen LIFO®-Stilen
- Aufbau eines guten persönlichen Kontakte durch den bewussten Einsatz verschiedener LIFO®-Stile
- Ausbau und Optimierung der eigenen Bedarfsanalyse durch Fragetechniken und unter Berücksichtigung des LIFO®-Stärkenprofils des Gesprächspartners nach dem Ist-Ziel-Weg-Modell
- Herausarbeiten der wirksamen Alleinstellungsmerkmale im Vergleich zum Wettbewerb
- Überzeugende Präsentation des Produkt- bzw. Markennutzens
- Variation der Nutzenargumente im Einklang mit den LIFO®-Stärkenprofilen der Gesprächspartner
- Stilgerechter Einsatz der Werkzeuge für eine wirksame Einwandbehandlung unter Berücksichtigung des LIFO®-Stärkenprofils des Kunden
- Professioneller Umgang mit schwierigen Gesprächssituationen, Formulierung der rhetorischen Stilmittel und Verwendung lösungsorientierter Fragetechniken
- Umgang mit Hinhaltetaktiken und Formulierung der LIFO®-basierten Abschlussverstärker
- Steigerung der eigenen Überzeugungskraft im Hinblick auf das Zusammenspiel zwischen Haltung, Handlung und Emotion im Verkauf

Weitere Infos unter: www.pro-ag.de



Zielgruppe / Gruppengröße

- Zielgruppe: Mitarbeiter im Innen- und Außendienst mit persönlichem (telefonisch, direkt) Kundenkontakt, z.B. Customer Care, Reklamationsbearbeitung, Help Desk, Kunden-Service, Kunden-Technik, Service-Hotline
- Ziel der Trainer ist das Erreichen von Synergieeffekten durch den Erfahrungsaustausch der Teilnehmer – so können sie ihren Blick noch einmal öffnen und von anderen Sichtweisen profitieren.
- Gruppengröße: Mind. 4, max. 12 Teilnehmer

Information

- Dieses Training bieten wir derzeit als maßgeschneidertes Inhouse-Training in flexiblen Trainingsformaten an.
- Bei Interesse kontaktieren Sie uns gerne telefonisch unter +49 221 6430362-0 oder per E-Mail an info@pro-ag.de.
- ✓ Soll-Ist-Analyse (Individuelles Praxisinterview)
 - ✓ Merk- und Arbeitsblätter (DIN A4-Ordner)
 - ✓ PRO!Management-Kompakt (DIN A6-Ordner mit Merkkarten)
 - ✓ PRO!Management-Zertifikat
 - ✓ PRO!Management-App

Anmeldung

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/ Dienstleistungen sind verkäuferische Instrumente zur Akquise, Betreuung und dem Ausbau Ihrer Schlüsselkunden entscheidend für Ihren langfristigen Erfolg.

3-tägiges modular aufbauendes Training



- ✓ Soll-Ist-Analyse im Vorfeld
- ✓ Schriftlich fixierte Entwicklungsschritte zwischen den Trainingstagen
- ✓ Erfahrungspräsentationen/Best Practice
- ✓ Lernteams/Umsetzungs-Lernkontrolle
- ✓ Finaler Erwartungsaustausch
- ✓ Lehrmaterialien und PRO!Management-App

Ziele des Trainings

- Ziele des Trainings sind das Erreichen einer professionellen Wirkung im Kundenkontakt, die Optimierung des Kundendialoges und die Sicherung einer langfristigen Zusammenarbeit.
- Erfolgreiche Verhandlungsstrategien, kundenorientiertes Vorgehen und die Zwei-Gewinner-Kommunikation sind Voraussetzungen für erfolgreiche Gespräche mit dem Kunden.
- Das Meistern von Konfliktsituationen, der richtige Umgang mit Stress und ein starkes Team bilden die Grundlagen für den professionellen Key-Account-Manager.
- Gemeinsam mit dem Trainer und im Best-Practice-Austausch mit den anderen Teilnehmern erarbeiten die Teilnehmer die einzelnen Wirkungsinstrumente.
- In Praxisübungen trainieren sie an Beispielen aus dem beruflichen Alltag, erhalten Feedback, finden kreative Lösungen und erlernen neue Werkzeuge für ihre tägliche Arbeit.
- Der Trainer gibt den Teilnehmern neue Ideen und Instrumente mit auf den Weg, die sie zwischen den Trainingsmodulen anwenden und mit denen sie eigene Erfahrungen machen können. Wichtig ist, dass sie authentisch bleiben und ein eigenes Wording in der Praxis verwenden.

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 Hinhaltetaktiken
- Logische Ebenen nach Bateson & Dilts als systematische Vorbereitung auf Jahresgespräche
- Souveränes und kundenorientiertes Führen von Jahresgesprächen
- Auswahl der passenden Verhandlungsstrategie, Erkennen der Verhandlungspositionen versus Interessen (nach dem Harvard-Konzept)
- Herausarbeiten der Potentiale für Up-Selling und Cross-Selling
- Verstehen der Gegenseite: Kenntnis beliebter Vorgehensweisen und Begegnung auf Augenhöhe
- Unterschiedliche Handlungsszenarien für Konditions- und Preisverhandlungen und positiver Ausstieg aus dem Preisdruck
- Professionelle und reibungslose Schnittstellenkommunikation zwischen Key Account-Manager und Team

Weitere Infos unter: www.pro-ag.de



Zielgruppe / Gruppengröße

- Zielgruppe: Mitarbeiter im Vertrieb mit Umsatzziel, z.B. Sales Manager, Verkaufsinendienst/-außendienst, Sales Force, Key Account-Manager
- Ziel der Trainer ist das Erreichen von Synergieeffekten durch den Erfahrungsaustausch der Teilnehmer - daher können an diesem Training sowohl neue als auch erfahrene Vertriebler teilnehmen.
- Gruppengröße: Mind. 4, max. 12 Teilnehmer

Investition

- 1.550,00 € pro Teilnehmer, zzgl. gesetzl. MwSt.
- 3 Präsenztrainingstage inkl. Tagungspauschale im Seminar-Hotel in Höhe von 255,00 €
- Onlineformate auf Anfrage
- ✓ Soll-Ist-Analyse (Individuelles Praxisinterview)
- ✓ Merk- und Arbeitsblätter (DIN A4-Ordner)
- ✓ PRO!Management-Kompakt (DIN A6-Ordner mit Merkkarten)
- ✓ PRO!Management-Zertifikat
- ✓ PRO!Management-App

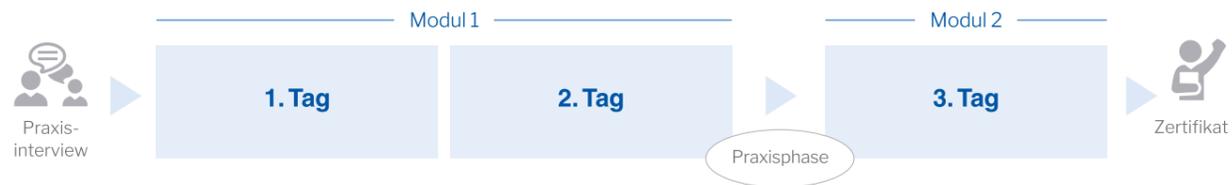
Anmeldung

Service Excellence

Optimaler Service für die erfolgreiche Kundenkommunikation

Sie sind im Kundenkontakt im Innen- oder Außendienst und 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



- ✓ Soll-Ist-Analyse im Vorfeld
- ✓ Schriftlich fixierte Entwicklungsschritte zwischen den Trainingsmodulen
- ✓ Analyse des persönlichen Service-Stils nach LIFO®
- ✓ Erfahrungspräsentationen/Best Practice
- ✓ Lernteams/Umsetzungs-Lernkontrolle
- ✓ Finaler Erwartungsaustausch
- ✓ Lehrmaterialien und PRO!Management-App

Ziele des Trainings

- Analyse des aktuellen Service-Stils und Erkennen von Verbesserungspotentialen.
- Gemeinsames Erarbeiten von Instrumenten und Formulierungen für eine noch erfolgreichere Kommunikation – Pflege der Details!
- Langfristige Firmenbindung von Bestandskunden, die sich mit Beschwerden und Reklamationen an Sie wenden.
- Analyse des aktuellen Kundenbindungsprozesses und kundenspezifische Anpassung der Service-Instrumente.
- Erarbeiten einzelner Instrumente gemeinsam mit dem Trainer und im Best Practice-Austausch mit den anderen Teilnehmern.
- In Praxisübungen trainieren die Teilnehmer an Beispielen aus dem beruflichen Alltag, erhalten Feedback, finden kreative Lösungen und erlernen neue Werkzeuge für den Arbeitsprozess.
- Der Trainer gibt den Teilnehmern Ideen und Instrumente mit auf den Weg, die sie zwischen den einzelnen Trainingsmodulen anwenden und mit denen sie eigene Erfahrungen machen können. Wichtig ist, dass sie authentisch bleiben und ein eigenes Wording in der Praxis verwenden.
- In den Folgemodulen arbeiten die Teilnehmer in der Gruppe gemeinsam an ihren Entwicklungen, basierend auf den persönlichen Erfahrungen.

Inhalte und Themen

- Die drei Wirkungsgrundsätze im Kontakt mit dem Kunden: Wirkung im Erstkontakt, Pflege der Details und bewusstes Wirken
- Analyse des persönlichen Service-Stils nach LIFO®
- Positiver Kundenkontakt: Positive Einstellung zum 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 dem Kunden: Positiver erster Eindruck, gemeinsame Vorgehensweise im Gesprächsablauf, offene Fragen zur Erwartung des Kunden und aktives Zuhören
- Interesse am Kunden und Analyse von Kundenbedürfnissen: Anpassung von Fragetechniken, Korrespondenz und Lösungen
- Kundenrückmeldungen und Erreichen eines positiven Abschlusses
- Einwandbehandlung: Positive Haltung zum Kunden, richtige Interpretation von Informationen und Signalen des Kunden, offene Fragen und zielorientierte Antworten, Denken in Lösungen
- Umgang mit schwierigen Gesprächssituationen: Richtiges Ansprechen von Kunden bei Einwänden, Reklamationen und Beschwerden, Erreichen einer begeisterten 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 aus Kundensicht, Formulierung von Erwartungen
- Erfolgreiche und souveräne Wirkung am Telefon: Positive Kommunikation, hörbares Lächeln (auch bei persönlichen Angriffen), Einsatz von Sprache und Pausen
- Professionelles Networking: Ermittlung interner und externer Ansprechpartner, Erstellung eines Organigramms

Weitere Infos unter: www.pro-ag.de



Zielgruppe / Gruppengröße

- Zielgruppe: Mitarbeiter im Innen- und Außendienst mit persönlichem (telefonisch, direkt) Kundenkontakt, z.B. Customer Care, Reklamationsbearbeitung, Help Desk, Kunden-Service, Kunden-Technik, Service-Hotline
- Ziel der Trainer ist das Erreichen von Synergieeffekten durch den Erfahrungsaustausch der Teilnehmer – so können sie ihren Blick noch einmal öffnen und von anderen Sichtweisen profitieren.
- Gruppengröße: Mind. 4, max. 12 Teilnehmer

Investition

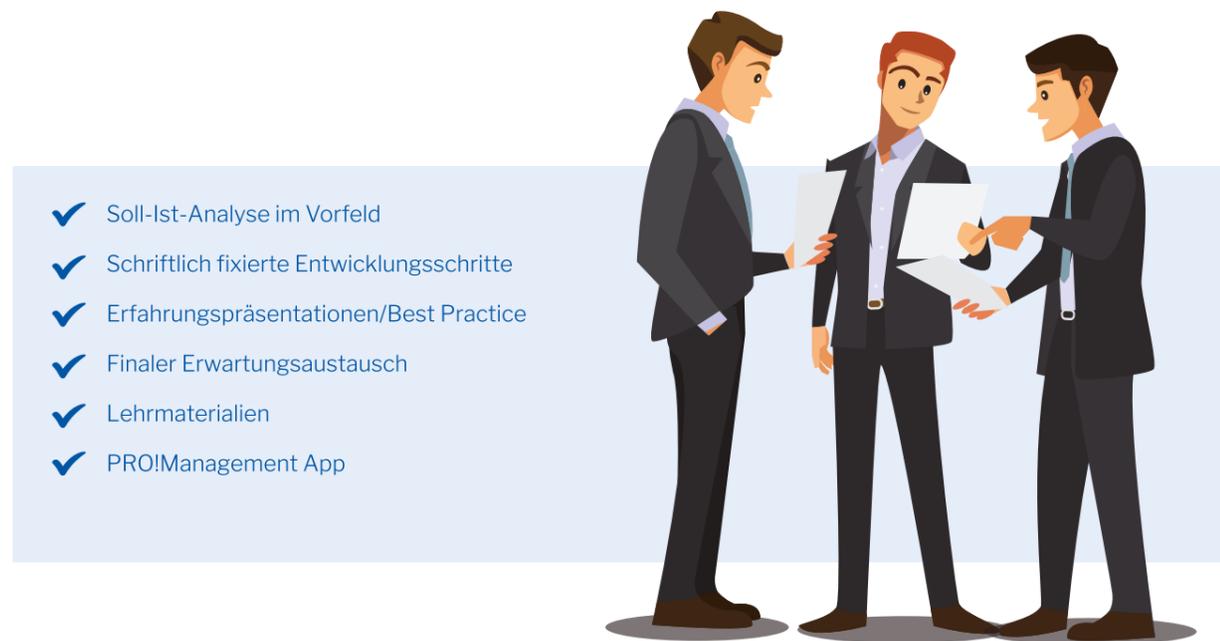
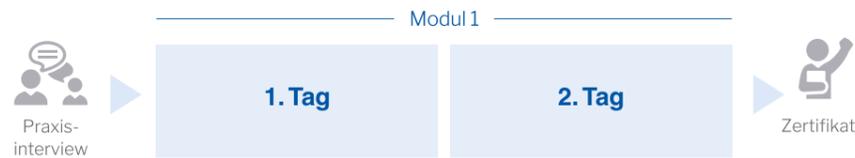
- 1.550,00 € pro Teilnehmer, zzgl. gesetzl. MwSt.
- 3 Präsenztrainingstage inkl. Tagungspauschale im Seminar-Hotel in Höhe von 255,00 €
- Onlineformate auf Anfrage
- ✓ Soll-Ist-Analyse (Individuelles Praxisinterview)
- ✓ Merk- und Arbeitsblätter (DIN A4-Ordner)
- ✓ PRO!Management-Kompakt (DIN A6-Ordner mit Merkkarten)
- ✓ PRO!Management-Zertifikat
- ✓ PRO!Management-App

Anmeldung

Gesprächs- und Verhandlungsführung

Überzeugendes Auftreten in Verhandlungen

2-tägiges modular aufbauendes Training



- ✓ Soll-Ist-Analyse im Vorfeld
- ✓ Schriftlich fixierte Entwicklungsschritte
- ✓ Erfahrungspräsentationen/Best Practice
- ✓ Finaler Erwartungsaustausch
- ✓ Lehrmaterialien
- ✓ PRO!Management App

Ziele des Trainings

- Ziele sind die Analyse des aktuellen Gesprächs- und Verhandlungsstils, das Erkennen von Stärken und Verbesserungspotentialen und die spezifische Anpassung der Verhandlungsinstrumente.
 - Gemeinsame Erarbeitung von Instrumenten und Formulierungen für eine noch bessere Kommunikation. Details im persönlichen Kontakt sind ausschlaggebend für erfolgreiche Verhandlungsergebnisse.
 - Entwicklung einzelner Instrumente für erfolgreiche Gespräche und Verhandlungen, zusammen mit dem Trainer
- und im Best Practice-Austausch mit den anderen Teilnehmern.
- Praxisübungen und Training an Beispielen aus dem beruflichen Alltag der Teilnehmer, Feedback, Entwicklung kreativer Lösungen und Erlernen neuer Werkzeuge.
 - Der Trainer gibt den Teilnehmern Ideen und Instrumente mit auf den Weg, mit denen sie eigene Erfahrungen machen können. Wichtig ist, dass sie authentisch bleiben und ein eigenes Wording in der Praxis verwenden

Inhalte und Themen

- Bewusstmachung wichtiger Kernkompetenzen für einen souveränen, bewussten Verhandlungsstil
- Erfolgsfaktoren in Gesprächen und Verhandlungen: Strategie und Planung, Zielformulierung, Darstellung der SOLL-Situation, eigener Gesprächsleitfaden, persönlicher Verhandlungsstil
- Kommunikation von Erwartungen an den Verhandlungspartner: Sinn und Nutzen (Praktische Übung)
- Aufbau einer vertrauensvollen Kommunikation durch Informationsaustausch, professionelle Ansprache, Kontaktpflege und konkreten Verbleib
- Führen professioneller Gespräche und Verhandlungen (Praktische Übung)
- Unterschiedliche Situationen und Auswirkungen auf die Gesprächs- und Verhandlungsführung
- Professionelles Auftreten und Meistern schwieriger Verhandlungssituationen
- Erkennen von Motiven und Zielen des Verhandlungspartners, zielgerichtete Anpassung von Strategien und souveräner Einsatz von Fragetechniken
- Souveränes Standing in wichtigen Gesprächen/Verhandlungen und Sicherheit unter hohem Druck
- Professioneller Einsatz von verstärkenden Elementen und Kernsätzen bei Verhandlungsdruck
- Verbesserung der Verhandlungsergebnisse und Sicherheit bei fehlender Zwei-Gewinner-Strategie
- Umgang mit Hinhaltetaktiken
- Negativszenario bei Preisverhandlungen
- Positiver Ausstieg aus einer aussichtslosen Verhandlungssituation

Weitere Infos unter:
www.pro-ag.de



Zielgruppe / Gruppengröße

- Zielgruppe: Mitarbeiter im Vertrieb mit Umsatzziel, z.B. Sales Manager, Verkaufsdienst/-außendienst, Sales Force, Key Account Manager
- Ziel der Trainer ist das Erreichen von Synergieeffekten durch den Erfahrungsaustausch der Teilnehmer - daher können an diesem Training sowohl neue als auch erfahrene Vertriebler teilnehmen.
- Gruppengröße: Mind. 4, max. 12 Teilnehmer

Information

Dieses Training bieten wir derzeit als maßgeschneidertes Inhouse-Training in flexiblen Trainingsformaten an.

Bei Interesse kontaktieren Sie uns gerne telefonisch unter +49 221 6430362-0 oder per E-Mail an info@pro-ag.de.

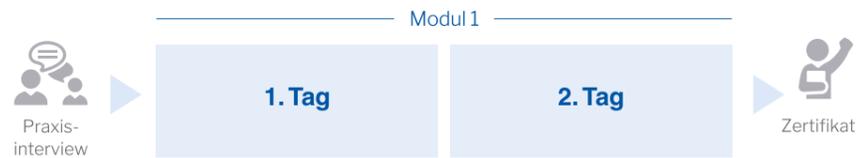
Anmeldung

- ✓ Soll-Ist-Analyse (Individuelles Praxisinterview)
- ✓ Merk- und Arbeitsblätter (DIN A4-Ordner)
- ✓ PRO!Management-Kompakt (DIN A6-Ordner mit Merkkarten)
- ✓ PRO!Management-Zertifikat
- ✓ PRO!Management-App

Professionelle Neukundengewinnung

Erfolgreiche Kommunikation und zielgerichtete Methoden

2-tägiges modular aufbauendes Training



- ✓ Soll-Ist-Analyse im Vorfeld
- ✓ Schriftlich fixierte Entwicklungsschritte
- ✓ Erfahrungspräsentationen/Best Practice
- ✓ Finaler Erwartungsaustausch
- ✓ Lehrmaterialien
- ✓ PRO!Management App

Ziele des Trainings

- Ziele des Trainings sind die professionelle Ansprache von Neukunden und das Erkennen von Stärken und Verbesserungspotentialen.
- In Praxisübungen trainieren die Teilnehmer an Beispielen aus dem beruflichen Alltag, erhalten Feedback, finden kreative Lösungen und erlernen neue Werkzeuge für eine erfolgreiche Kommunikation.
- Gemeinsames Erarbeiten von Instrumenten und Formulierungen für eine noch bessere Kommunikation. Im heutigen Wettbewerb sind Details im persönlichen Kontakt entscheidend für einen Abschluss beim Neukunden.
- Der Trainer gibt den Teilnehmern Ideen und Instrumente mit auf den Weg, mit denen sie eigene Erfahrungen machen können. Wichtig ist, dass sie authentisch bleiben und ein eigenes Wording in der Praxis verwenden.

Inhalte und Themen

- Wichtige Vertriebskompetenzen einer erfolgreichen Verkaufspersönlichkeit
- Kernkompetenzen für einen souveränen, bewussten Verkaufsstil
- Aufbau einer vertrauensvollen Kommunikation mit dem Kunden
- Professioneller Erstkontakt mit dem Kunden
- Erfolgspunkte einer professionellen Bedarfsanalyse
- Optimale Produkt- und Dienstleistungspräsentation
- Bewusstes Einsetzen von kundenrelevantem Nutzen statt Merkmalen in Mitbewerbersituationen
- Interesse für den Kunden als Mensch
- Gezielter Einsatz des Kundenbindungsdialogs für eine langfristige Geschäftsbeziehung
- Individuelle Kundenansprache von Optimierungspunkten in der Zusammenarbeit
- Professionelles Auftreten beim Kunden im Team und vor einem Gremium

Weitere Infos unter:
www.pro-ag.de



Zielgruppe / Gruppengröße

- Zielgruppe: Mitarbeiter im Vertrieb mit Umsatzziel, z.B. Sales Manager, Verkaufssinnendienst/-außendienst, Sales Force, Key Account Manager
- Ziel der Trainer ist das Erreichen von Synergieeffekten durch den Erfahrungsaustausch der Teilnehmer - daher können an diesem Training sowohl neue als auch erfahrene Vertriebler teilnehmen.
- Gruppengröße: Mind. 4, max. 12 Teilnehmer

Information

Dieses Training bieten wir derzeit als maßgeschneidertes Inhouse-Training in flexiblen Trainingsformaten an.

Bei Interesse kontaktieren Sie uns gerne telefonisch unter +49 221 6430362-0 oder per E-Mail an info@pro-ag.de.

Anmeldung

- ✓ Soll-Ist-Analyse (Individuelles Praxisinterview)
- ✓ Merk- und Arbeitsblätter (DIN A4-Ordner)
- ✓ PRO!Management-Kompakt (DIN A6-Ordner mit Merkkarten)
- ✓ PRO!Management-Zertifikat
- ✓ PRO!Management-App

Interaktives Online-Training Sellers Personality

Professionelle Verkaufsinstrumente für erfolgreiche Verkäuferpersönlichkeiten

Ein erfolgreicher Vertrieb ist ein wichtiges Fundament für jedes Unternehmen. Märkte, Marktbedingungen und Kunden verändern sich. Neben dem Fachwissen zu Produkten und Dienstleistungen brauchen Sie kundenspezifische Instrumente, die Ihnen bei Akquise, Betreuung und Verhandlungen mit den Kunden helfen.

6-tägiges modular aufbauendes Training



- ✓ Soll-Ist-Analyse im Vorfeld
- ✓ Trainingsbegleitendes Kompetenz-Entwicklungsprojekt
- ✓ Schriftlich fixierte Entwicklungsschritte zwischen den Trainingsmodulen
- ✓ LIFO®-Prinzip zur Beschreibung unterschiedlicher Verhaltensmuster
- ✓ BIP-Fragebogen zur berufsbezogenen Persönlichkeitsbeschreibung
- ✓ Erfahrungspräsentationen/Best Practice
- ✓ Lernteams/Umsetzungs-Lernkontrolle
- ✓ Lehrmaterialien und PRO!Management-App
- ✓ Umfassendes Ergebnismitteilung mit Trainerempfehlungen



Ziele des Trainings

- Ziele des Trainings sind die Analyse des aktuellen Verkaufsstils und Kundenbindungsprozesses, die kundenspezifische Anpassung der Verkaufsinstrumente und das Erkennen von Stärken und Verbesserungspotentialen.
- Erarbeiten passgenauer Instrumente und Formulierungen für die langfristige Bindung von Bestandskunden und Gewinnung von Neukunden.
- In Praxisübungen trainieren die Teilnehmer an Beispielen aus dem beruflichen Alltag, erhalten Feedback, finden kreative Lösungen und erlernen neue Werkzeuge für den Vertriebsprozess.
- Anhand eines gewählten Vertriebsthemas, das jeden

Teilnehmer aktuell beschäftigt, können die erarbeiteten Instrumente direkt angewendet werden. Die Teilnehmer werden von den Trainern begleitet und bei der erfolgreichen Umsetzung aktiv unterstützt (Kompetenz-Entwicklungsprojekt).

- Der Trainer gibt den Teilnehmern Ideen und Instrumente mit auf den Weg, die sie zwischen den einzelnen Trainingsmodulen anwenden und mit denen sie eigene Erfahrungen machen können. Wichtig ist, dass sie authentisch bleiben und ein eigenes Wording in der Praxis verwenden.
- In den Folgemodulen arbeiten die Teilnehmer in der Gruppe gemeinsam an ihren Entwicklungen, basierend auf den persönlichen Erfahrungen.

Inhalte und Themen

- Erfolgreiche Verkaufspersönlichkeit, Vertriebskompetenzen und souveräner Verkaufsstil
- Die oberste Verantwortung im Verkauf und Umgang mit Veränderungen
- Erkennen von persönlichen Stärken und Verhaltensstilen, bessere Einschätzung des Gegenübers und gezielter Einsatz für einen erfolgreichen Verkauf
- Persönlichkeitsbeschreibung in Bezug auf die Eigenschaften im beruflichen Kontext: Berufliche Orientierung, Arbeitsverhalten, soziale Kompetenzen und psychische Konstitution
- Professionelles Auftreten beim Kunden, im Team und vor einem Gremium
- Praxissituationen zu den sieben entscheidenden Phasen eines Verkaufsgespräches anhand des Verkaufstrichters Miller/Heimann
- Die optimale Produkt- und Dienstleistungspräsentation
- Wirkungsvolle Reaktionen auf schwierige Situationen im Verkaufsgespräch
- Gezielter Einsatz von Abschlussverstärkern und Kernsätzen bei Preisdruck
- Bewusster Einsatz der richtigen Kernkompetenzen bei Kundenreklamation

Weitere Infos unter:
www.pro-ag.de



Zielgruppe / Gruppengröße

- Zielgruppe: Mitarbeiter im Vertrieb mit Umsatzziel, z.B. Sales Manager, Verkaufsinendienst/-außendienst, Sales Force, Key Account Manager
- Ziel der Trainer ist das Erreichen von Synergieeffekten durch den Erfahrungsaustausch der Teilnehmer - daher können an diesem Training sowohl neue als auch erfahrene Vertriebler teilnehmen.
- Gruppengröße: Mind. 3, max. 6 Teilnehmer

Investition

2.950,00 €
pro Teilnehmer, zzgl. gesetzl. MwSt.

6 Online-Trainingstage

Anmeldung

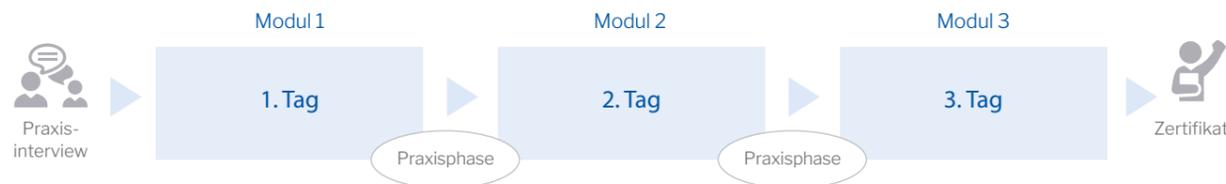
- ✓ Soll-Ist-Analyse (Individuelles Praxisinterview)
- ✓ Merk- und Arbeitsblätter (DIN A4-Ordner)
- ✓ PRO!Management-Kompakt (DIN A6-Ordner mit Merkkarten)
- ✓ PRO!Management-Zertifikat
- ✓ PRO!Management-App
- ✓ Nachhaltigkeitspost nach 6 Monaten

Interaktives Online-Training Professionelles Verkaufen I

Individuelle Verkaufsinstrumente für einen authentischen Verkaufsstil

Sie sind im Vertrieb/Verkauf im Innen- oder Außendienst und haben ein eigenes Umsatzziel. Neben Ihrem Fachwissen zu den Produkten und Dienstleistungen sind verkäuferische Instrumente zur Akquise, Betreuung und Ausbau Ihrer Kunden entscheidend für den langfristigen Erfolg.

3-tägiges modular aufbauendes Online-Training



- ✓ Soll-Ist-Analyse im Vorfeld
- ✓ Schriftlich fixierte Entwicklungsschritte zwischen den Trainingstagen
- ✓ Erfahrungspräsentationen/Best Practice
- ✓ Lernteams/Umsetzungs-Lernkontrolle
- ✓ Finaler Erwartungsaustausch
- ✓ Lehrmaterialien und PRO!Management-App



Ziele des Trainings

- Ziele des Trainings sind die Analyse des aktuellen Verkaufsstils und das Erkennen von Stärken und Verbesserungspotentialen.
- Wirkungsvoller Einsatz von professionellen Instrumenten und Formulierungen für eine erfolgreiche Kommunikation – entscheidende Details im persönlichen Kontakt mit Neukunden/Kunden.
- Gemeinsames Erarbeiten der Vertriebsinstrumente mit dem Trainer und im Best Practice-Austausch mit den anderen Teilnehmern.
- In Praxisübungen trainieren die Teilnehmer an Beispielen aus dem beruflichen Alltag, erhalten Feedback, finden kreative Lösungen und erlernen neue Werkzeuge für den Vertriebsprozess.
- Der Trainer gibt den Teilnehmern Ideen und Instrumente mit auf den Weg, die sie zwischen den einzelnen Trainingsmodulen anwenden und mit denen sie eigene Erfahrungen machen können. Wichtig ist, dass sie authentisch bleiben und ein eigenes Wording in der Praxis verwenden.
- In den Folgemodulen arbeiten die Teilnehmer in der Gruppe gemeinsam an ihren Entwicklungen, basierend auf den persönlichen Erfahrungen.

Inhalte und Themen

- Kernkompetenzen für einen souveränen, bewussten Verkaufsstil
- Die oberste Verantwortung im Verkauf und professioneller Umgang mit Veränderungen
- Aufbau einer vertrauensvollen Kommunikation mit dem Kunden
- Individuelle Ansprache bei der Terminvereinbarung
- Kompetenter Erstkontakt mit dem Kunden und professionelle Bedarfsanalyse
- Wirkungsvolle Reaktion auf schwierige Situationen im Verkaufsgespräch
- Bewusster Einsatz von kundenrelevantem Nutzen statt Merkmalen in Mitbewerbersituationen
- Zielgerichtetes Vorgehen beim Abschluss und unter Preisdruck

Weitere Infos unter:
www.pro-ag.de



Zielgruppe / Gruppengröße

- Zielgruppe: Dieses Training ist konzipiert für Mitarbeiter im Vertrieb/Verkauf im Innen- oder Außendienst mit eigenem Umsatzziel, z.B. Sales Manager, Bezirksleiter, Verkaufsmitarbeiter, Sales/Field Force
- Ziel der Trainer ist das Erreichen von Synergieeffekten durch den Erfahrungsaustausch der Teilnehmer – daher können an diesem Training auch erfahrene Vertriebler teilnehmen.
- Gruppengröße: Mind. 3, max. 6 Teilnehmer

Investition

1.550,00 €
pro Teilnehmer, zzgl. gesetzl. MwSt.

3 Online-Trainingstage

Anmeldung

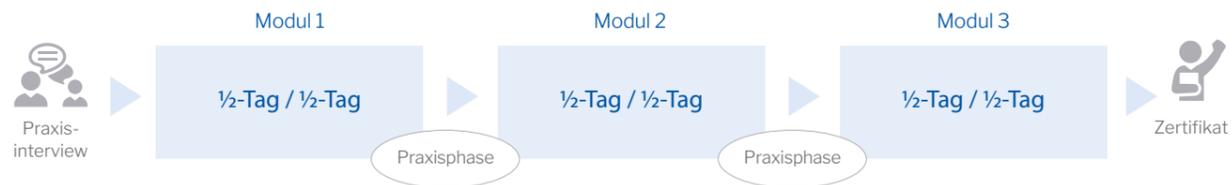
- ✓ Soll-Ist-Analyse (Individuelles Praxisinterview)
- ✓ Merk- und Arbeitsblätter (DIN A4-Ordner)
- ✓ PRO!Management-Kompakt (DIN A6-Ordner mit Merkkarten)
- ✓ PRO!Management-Zertifikat
- ✓ PRO!Management-App

Interaktives Online-Training Sales Performance für Vertriebsprofis

Erfolgreicher Vertrieb mit kundenspezifischen Instrumenten nach LIFO®

Sie sind im Vertrieb mit mehreren Jahren Verkaufserfahrung und dennoch gibt es Situationen, in denen Sie an Grenzen stoßen. Sie haben bereits an (einem) Verkaufstraining(s) teilgenommen und möchten weitere Schritte in Ihrer Entwicklung gehen, auch im Hinblick auf die Erweiterung Ihrer Vertriebskompetenzen über Telefon und Videokonferenzen.

Modular aufbauendes Online-Training in 3x2 Halbtages-Trainingseinheiten



- ✓ Interaktives Online-Training, bestehend aus 3x2-Halbtages-Trainingseinheiten
- ✓ Soll-Ist-Analyse im Vorfeld
- ✓ Schriftlich fixierte Entwicklungsschritte zwischen den Trainingstagen
- ✓ Erfahrungspräsentationen/Best Practice
- ✓ LIFO®-Selbsteinschätzung und LIFO®-Prinzip zur Beschreibung unterschiedlicher Verkaufsstile
- ✓ Lernteams/Umsetzungs-Lernkontrolle
- ✓ Finaler Erwartungsaustausch
- ✓ Lehrmaterialien und PRO!Management-App



Ziele des Trainings

- Ziel ist das Erkennen von Verbesserungspotentialen und die Stärkung der Souveränität in allen (schwierigen) Verkaufssituationen auf Grundlage der bisherigen Vertriebserfahrung.
- Die Teilnehmer erarbeiten Instrumente und Formulierungen, die ihnen helfen, noch erfolgreicher zu werden. Details im persönlichen Kontakt sind entscheidend für die Positionierung beim Kunden.
- Die Teilnehmer arbeiten an ihrer Wirkung im Vertrieb auf Distanz über virtuelle Medien und Telefon.
- Der aktuelle Kundenbindungsprozess wird analysiert und die Verkaufsinstrumente kundenspezifisch angepasst.
- In Praxisübungen trainieren die Teilnehmer an Beispielen aus dem beruflichen Alltag, erhalten Feedback, finden kreative Lösungen und erlernen neue Werkzeuge für den Vertriebsprozess.
- Der Trainer gibt den Teilnehmern Ideen und Instrumente mit auf den Weg, die sie zwischen den einzelnen Trainingsmodulen anwenden und mit denen sie eigene Erfahrungen machen können. Wichtig ist, dass sie authentisch bleiben und ein eigenes Wording in der Praxis verwenden.
- In den Folgemodulen arbeiten die Teilnehmer in der Gruppe gemeinsam an ihren Entwicklungen, basierend auf den persönlichen Erfahrungen.
- Gemeinsam mit dem Trainer und im Best Practice-Austausch mit den anderen Teilnehmern erarbeiten die Teilnehmer die einzelnen Vertriebsinstrumente.

Inhalte und Themen

- Analyse des individuellen Stärkenprofils und des persönlichen Verkaufsstils zur Anwendung in der persönlichen Vertriebspraxis nach LIFO®
- Überprüfung der aktuell eingesetzten Verkaufsinstrumente und Erweiterung des kommunikativen Repertoires
- Ausbau und Optimierung der eigenen Bedarfsanalyse durch Fragetechniken und unter Berücksichtigung des LIFO®-Stärkenprofils des Gesprächspartners nach dem Ist-Ziel-Weg-Modell
- Herausarbeiten der wirksamen Alleinstellungsmerkmale im Vergleich zum Wettbewerb
- Professioneller Umgang mit schwierigen Gesprächssituationen, Formulierung der rhetorischen Stilmittel und Verwendung lösungsorientierter Fragetechniken
- Stilgerechter Einsatz der Werkzeuge für eine wirksame Einwandbehandlung unter Berücksichtigung des LIFO®-Stärkenprofils des Kunden
- Überzeugende Argumentation des Produkt- bzw. Markennutzens durch die Teilnehmer und Reflexion der eigenen Wirkung
- Steigerung der eigenen Überzeugungskraft im Hinblick auf das Zusammenspiel zwischen Haltung, Handlung und Emotion im Verkauf
- Differenziertes Feedback zur Wirkung der eigenen Präsentation im virtuellen Format
- Wirksame Abschlussverstärker je nach LIFO®-Stärkenprofil des Gegenübers, Umgang mit Hinhaltenaktiken und Formulierung der LIFO®-basierten Abschlussverstärker

Weitere Infos unter:
www.pro-ag.de



Zielgruppe / Gruppengröße

- Zielgruppe: Mitarbeiter im Innen- und Außendienst mit Vertriebserfahrung und persönlichem Kundenkontakt (telefonisch, direkt), z.B. Customer Care, Reklamationsbearbeitung, Help Desk, Kunden-Service, Kunden-Technik, Service-Hotline
- Ziel der Trainer ist das Erreichen von Synergieeffekten durch den Erfahrungsaustausch der Teilnehmer – so können sie ihren Blick noch einmal öffnen und von anderen Sichtweisen profitieren.
- Gruppengröße: Mind. 3, max. 6 Teilnehmer

Investition

1.950,00 €
pro Teilnehmer, zzgl. gesetzl. MwSt.

3x 2 Halbtages-Trainingseinheiten
im virtuellen Format

Anmeldung

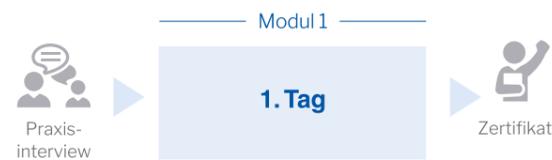
- ✓ Soll-Ist-Analyse (Individuelles Praxisinterview)
- ✓ Merk- und Arbeitsblätter (DIN A4-Ordner)
- ✓ PRO!Management-Kompakt (DIN A6-Ordner mit Merkkarten)
- ✓ PRO!Management-Zertifikat
- ✓ PRO!Management-App

Nachhaltigkeitstag Sales

Vertiefung und Modifizierung von Trainingsinhalten

Sie haben bereits ein Sales-Training besucht und die neuen Vertriebsinstrumente im Arbeitsalltag erfolgreich eingesetzt und etabliert. Nach der Praxisphase ist es Ihnen nun ein Anliegen, die Trainingsinhalte aufzufrischen, eigene Erfahrungen in der Gruppe und mit dem Trainer auszutauschen und durch umfassende Feedbacks einen weiteren Schritt in eine erfolgreiche Zukunft als Vertriebspersönlichkeit zu gehen.

1-tägiges Training



- ✓ Soll-Ist-Analyse im Vorfeld
- ✓ Interaktive Praxisübungen (Trainer/Teilnehmer)
- ✓ Best Practice und Feedback
- ✓ Finaler Erwartungsaustausch
- ✓ Lehrmaterialien



Ziele des Trainings

- Ziel des Trainings ist die Stärkung der Nachhaltigkeit von Inhalten des vorangegangenen Trainings.
- Gemeinsam mit dem Trainer und im Best Practice-Austausch mit den anderen Teilnehmern frischen die Teilnehmer die Trainingsinstrumente auf.
- In Praxisübungen trainieren die Teilnehmer an Beispielen aus dem beruflichen Alltag, erhalten Feedback und finden weitere kreative Lösungen und Ideen.

Inhalte und Themen

- Die Inhalte und Themen des Nachhaltigkeitstages legen Sie selbst fest! Sie erhalten im Vorfeld ein Praxis-Interview, in dem Sie Ihre Wünsche und Erwartungen darstellen. Dieses erhält der Trainer vorab, sodass er sich optimal auf Sie vorbereiten kann.
- Umfassende Analyse der individuellen Erfahrungen
- Wiederholung und Intensivierung von Trainingsinhalten
- In Praxisübungen und durch umfassende Feedbacks werden die Fragestellungen gemeinsam bearbeitet und vertieft.
- Zum Abschluss formulieren Sie Ihre persönlichen Erkenntnisse des Trainingstages, um sie in Ihrem Alltag erfolgreich einsetzen zu können.

Weitere Infos unter:
www.pro-ag.de



Zielgruppe / Gruppengröße



Zielgruppe: Dieses Training ist konzipiert für alle Teilnehmer eines Sales-Trainings, die die Trainingsinstrumente nachhaltig vertiefen wollen



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



Gruppengröße: Mind. 4, max. 12 Teilnehmer

Investition

1 Präsenz-Trainingstag

490,00 €

pro Teilnehmer, zzgl. gesetzl. MwSt
inkl. Tagungspauschale im Seminar-Hotel
in Höhe von 85,00 €

- ✓ Soll-Ist-Analyse (Individuelles Praxisinterview)
- ✓ Merk- und Arbeitsblätter
- ✓ PRO!Management-App

1 Online-Trainingstag

490,00 €

pro Teilnehmer, zzgl. gesetzl. MwSt

Anmeldung

Leadership Personality

Professionelle Führungsinstrumente für erfolgreiche Führungspersönlichkeiten

Neben Managementfunktionen wie Planung, Organisation und Kontrolle ist die Führung von Mitarbeitern eine zentrale Aufgabe von Vorgesetzten. Dazu zählt unter anderem, Bedingungen zu schaffen, unter denen Motivation möglich ist, um mit dem Team bestmögliche Ergebnisse zu erreichen. In diesem Training erarbeiten Sie die wesentlichen Faktoren für die Erreichung Ihrer Ziele als Führungskraft im Unternehmen.

8-tägiges modular aufbauendes Training



- ✓ Soll-Ist-Analyse im Vorfeld
- ✓ Trainingsbegleitendes Kompetenz-Entwicklungsprojekt
- ✓ Schriftlich fixierte Entwicklungsschritte zwischen den Trainingsmodulen
- ✓ Erfahrungspräsentationen/Best Practice
- ✓ LIFO®-Prinzip zur Beschreibung unterschiedlicher Verhaltensmuster
- ✓ BIP-Fragebogen zur berufsbezogenen Persönlichkeitsbeschreibung
- ✓ Lernteams/Umsetzungs-Lernkontrolle
- ✓ Finaler Erwartungsaustausch
- ✓ Lehrmaterialien, PRO!Management-App und Nachhaltigkeitspost
- ✓ Umfassendes Ergebnisgutachten mit Trainerempfehlungen



Ziele des Trainings

- Ziel ist die Stärkung der Souveränität in allen, auch schwierigen, Führungssituationen.
- Gemeinsam mit dem Trainer und im Best Practice-Austausch mit den anderen Teilnehmern werden die einzelnen Führungsinstrumente erarbeitet.
- In Praxisübungen trainieren die Teilnehmer an Beispielen aus dem beruflichen Alltag, erhalten Feedback, finden kreative Lösungen und erlernen neue Werkzeuge für ihre Führungsaufgaben.
- Anhand eines selbst gewählten Führungsthemas/Projektes, das die Teilnehmer aktuell beschäftigt, können die erarbeiteten Instrumente sofort angewendet werden.
- Die Teilnehmer werden vom Trainer begleitet und bei der erfolgreichen Umsetzung aktiv unterstützt (Kompetenz-Entwicklungsprojekt).
- Der Trainer gibt den Teilnehmern Ideen und Instrumente mit auf den Weg, die sie zwischen den einzelnen Trainingsmodulen anwenden und mit denen sie eigene Erfahrungen machen können. Wichtig ist, dass sie authentisch bleiben und ein eigenes Wording in der Praxis verwenden.
- In den Folgemodulen arbeiten die Teilnehmer in der Gruppe gemeinsam an ihren Entwicklungen, basierend auf den persönlichen Erfahrungen.

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 der Auswirkungen, Formulierung konkreter Erwartungen
- Professionelles Führen von Mitarbeitergesprächen 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 zum Mitarbeiter, 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 Mitarbeitern 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

Weitere Infos unter:
www.pro-ag.de



Zielgruppe / Gruppengröße

- Zielgruppe: Dieses Training ist konzipiert für Mitarbeiter mit Führungsverantwortung, z.B. Abteilungs- und Teamleiter sowie Sachgebiets-, Gruppen-, Betriebs- und Bereichsleiter
- Ziel der Trainer ist das Erreichen von Synergieeffekten durch den Erfahrungsaustausch der Teilnehmer – daher können an diesem Training sowohl neue als auch erfahrene Führungskräfte teilnehmen.
- Gruppengröße: Mind. 4, max. 12 Teilnehmer

Investition

- 3.990,00 € pro Teilnehmer, zzgl. gesetzl. MwSt.
- 8 Präsenztrainingstage inkl. Tagungspauschale im Seminar-Hotel in Höhe von 680,00 €
- Onlineformate siehe Seite 58/59
- ✓ Soll-Ist-Analyse (Individuelles Praxisinterview)
- ✓ Merk- und Arbeitsblätter (DIN A4-Ordner)
- ✓ PRO!Management-Kompakt (DIN A6-Ordner mit Merkkarten)
- ✓ PRO!Management-Zertifikat
- ✓ PRO!Management-Lehrbuch
- ✓ PRO!Management-App
- ✓ Nachhaltigkeitspost nach 6 Monaten

Anmeldung

Management-Training I

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, Mitarbeiter 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



- ✓ Soll-Ist-Analyse im Vorfeld
- ✓ Schriftlich fixierte Entwicklungsschritte zwischen den Trainingstagen
- ✓ Erfahrungspräsentationen/Best Practice
- ✓ Lernteams/Umsetzungs-Lernkontrolle
- ✓ Finaler Erwartungsaustausch
- ✓ Lehrmaterialien und PRO!Management-App

Ziele des Trainings

- Ziel ist die Stärkung der Souveränität in allen, auch schwierigen, Führungssituationen.
- Gemeinsam mit dem Trainer und im Best Practice-Austausch mit den anderen Teilnehmern werden die einzelnen Führungsinstrumente erarbeitet.
- In Praxisübungen trainieren die Teilnehmer an Beispielen aus ihrem beruflichen Alltag, erhalten Feedback, finden kreative Lösungen und erlernen neue Werkzeuge für den Führungsprozess.
- Der Trainer gibt den Teilnehmern Ideen und Instrumente mit auf den Weg, die sie zwischen den einzelnen Trainingsmodulen anwenden und mit denen sie ihre eigenen Erfahrungen machen können. Wichtig ist, dass sie authentisch bleiben und ein eigenes Wording in der Praxis verwenden.
- In den Folgemodulen arbeiten die Teilnehmer in der Gruppe gemeinsam an ihren Entwicklungen, basierend auf den persönlichen Erfahrungen.

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 Mitarbeiter zur Zielerreichung
- Teamförderung: Lösungsorientiertes- und Unternehmer-im-Unternehmen-Denken
- Wirkungsvolle Präsentation: Professionelle schriftliche Vorbereitung, interessanter Einstieg, begeisternder und überzeugender Vortrag
- Übermittlung von Entscheidungen: Konkrete Begründungen, Erzielen von Wertschätzung und Aufmerksamkeit, Überbringen von Unangenehem
- 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 zum Mitarbeiter, Negativstopp, offene Fragen und zielorientierte Antworten, Denken in Lösungen
- Professionelles Führen von Mitarbeiterjahresgesprächen
- Führen von Konfliktgesprächen: Offenes Ansprechen von Konflikten, Schaffung einer transparente 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

Weitere Infos unter:
www.pro-ag.de



Zielgruppe / Gruppengröße

- Zielgruppe: Dieses Training ist konzipiert für Mitarbeiter mit Führungsverantwortung, z.B. Abteilungs- und Teamleiter sowie Sachgebiets-, Gruppen-, Betriebs- und Bereichsleiter
- Ziel der Trainer ist das Erreichen von Synergieeffekten durch den Erfahrungsaustausch der Teilnehmer – daher können an diesem Training sowohl neue als auch erfahrene Führungskräfte teilnehmen.
- Gruppengröße: Mind. 4, max. 12 Teilnehmer

Investition

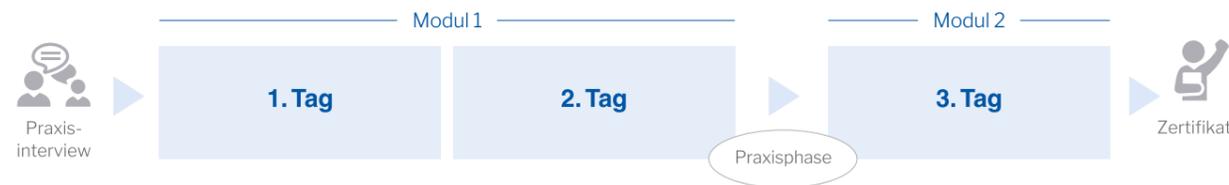
- 2.650,00 € pro Teilnehmer, zzgl. gesetzl. MwSt.
- 5 Präsenztrainingstage inkl. Tagungspauschale im Seminar-Hotel in Höhe von 425,00 €
- Onlineformat siehe Seite 60/61
- Anmeldung**
- ✓ Soll-Ist-Analyse (Individuelles Praxisinterview)
- ✓ Merk- und Arbeitsblätter (DIN A4-Ordner)
- ✓ PRO!Management-Kompakt (DIN A6-Ordner mit Merkkarten)
- ✓ PRO!Management-Zertifikat
- ✓ PRO!Management-App
- ✓ Nachhaltigkeitspost nach 6 Monaten

Management-Training II

Effektive und mitarbeiterspezifische Führungsinstrumente für eine situative Anpassung

Sie sind eine Führungskraft mit mehreren Jahren Führungserfahrung, aber dennoch gibt es Situationen, in denen Sie an Grenzen stoßen. Sie haben bereits an (einem) Führungstraining(s) teilgenommen und möchten weitere Schritte in Ihrer Entwicklung gehen.

3-tägiges modular aufbauendes Training



- ✓ Soll-Ist-Analyse im Vorfeld
- ✓ Schriftlich fixierte Entwicklungsschritte zwischen den Trainingstagen
- ✓ LIFO®-Methodik beim Einsatz von Führungsinstrumenten
- ✓ Erfahrungspräsentationen/Best Practice
- ✓ Lernteams/Umsetzungs-Lernkontrolle
- ✓ Finaler Erwartungsaustausch
- ✓ Lehrmaterialien und PRO!Management-App



Ziele des Trainings

- Ziel des Trainings ist, ansetzend an der Führungserfahrung, das Herausarbeiten von Verbesserungspotentialen.
- Um mehr über den aktuellen Führungsstil und die Kompetenzen zu erfahren, erstellen die Teilnehmer zuerst ein eigenes LIFO®-Stärkenprofil. Anhand des Profils arbeiten sie an der situations- und mitarbeiterspezifischen Variation der bevorzugten Verhaltensstile.
- Ziel ist das Kennenlernen der vier Grundstile, der Umgang mit ihnen und die situative Anpassung der idealen Kombination.
- Begleitung und Unterstützung der Teilnehmer in ihrer Entwicklung zu souveränen und authentischen Führungspersönlichkeiten.
- Erarbeitung der einzelnen Führungsinstrumente gemeinsam mit dem Trainer und im Best Practice-Austausch mit den anderen Teilnehmern.
- In Praxisübungen trainieren die Teilnehmer an Beispielen aus dem beruflichen Alltag, erhalten Feedback, finden kreative Lösungen und erlernen neue Werkzeuge für den Führungsprozess.
- Der Trainer gibt den Teilnehmern Ideen und Instrumente mit auf den Weg, die sie zwischen den einzelnen Trainingstagen anwenden und mit denen sie eigene Erfahrungen machen können. Wichtig ist, dass sie authentisch bleiben und ein eigenes Wording in der Praxis verwenden.
- In den Folgemodulen arbeiten die Teilnehmer in der Gruppe gemeinsam an ihren Entwicklungen, basierend auf den persönlichen Erfahrungen.

Inhalte und Themen

- Bewusstsein für die Verantwortung und Vorbildfunktion als Führungskraft
- Übermittlung von Entscheidungen: Kommunikation wichtiger Entscheidungen, sodass das Team diese mitträgt und sich motiviert für das Ziel engagiert
- Teamförderung: Förderung von lösungsorientiertem und Unternehmer-im-Unternehmen-Denken
- Mitarbeiterentwicklung: Professionelles Führen von wertschätzenden Mitarbeiter-Jahres- und Leistungsgesprächen, richtige Formulierung von Erwartungen und Zielen
- Die Rolle als Führungskraft: Optimierung der Wirkung im Team, bei Kollegen und Vorgesetzten
- Bestimmung des aktuellen Führungsstils nach LIFO® und optimale Anpassung und Anwendung des Stärkenprofils
- Kenntnis des LIFO®-Typs von ausgewählten Mitarbeitern und Vorgesetzten zum Erkennen von Verbesserungspotentialen in Kommunikation und Umgang
- Anwendung der LIFO®-Methodik beim Einsatz der Führungsinstrumente

Weitere Infos unter: www.pro-ag.de



Zielgruppe / Gruppengröße

- Zielgruppe: Dieses Training ist konzipiert für Mitarbeiter mit mehrjähriger Führungsverantwortung, z.B. Abteilungs- und Teamleiter sowie Sachgebiets-, Gruppen-, Betriebs- und Bereichsleiter
- Ziel der Trainer ist das Erreichen von Synergieeffekten durch den Erfahrungsaustausch der Teilnehmer – so können sie ihren Blick noch einmal öffnen und von anderen Sichtweisen profitieren.
- Gruppengröße: Mind. 4, max. 12 Teilnehmer

Information

- Dieses Training bieten wir derzeit als maßgeschneidertes Inhouse-Training in flexiblen Trainingsformaten an.
- Bei Interesse kontaktieren Sie uns gerne telefonisch unter +49 221 6430362-0 oder per E-Mail an info@pro-ag.de.
- ✓ Soll-Ist-Analyse (Individuelles Praxisinterview)
- ✓ Merk- und Arbeitsblätter (DIN A4-Ordner)
- ✓ PRO!Management-Kompakt (DIN A6-Ordner mit Merkkarten)
- ✓ PRO!Management-Zertifikat
- ✓ PRO!Management-App

Anmeldung

Management-Training III

Unternehmerisches Denken mit strategischer Weitsicht

Sie sind verantwortliche Führungskraft eines Unternehmens und möchten Ihr Unternehmen kreativ und zukunftsorientiert in sich verändernden Wirtschaftsprozessen weiterhin stärken und ausrichten. In diesem Training arbeiten Sie gemeinsam mit anderen Führungskräften und dem Trainer an der strategisch durchdachten und zukunftsorientierten Aufstellung Ihres Unternehmens und Ihrer Mitarbeiter und führt Sie zu einer verantwortungsvollen und geschätzten Führungspersönlichkeit.

6-tägiges modular aufbauendes Training



- ✓ Soll-Ist-Analyse im Vorfeld
- ✓ Schriftlich fixierte Entwicklungsschritte zwischen den Trainingsmodulen
- ✓ Erfahrungspräsentationen/Best Practice
- ✓ Finaler Erwartungsaustausch
- ✓ Lehrmaterialien und PRO!Management-App



Ziele des Trainings

- Ziele des Trainings sind die Stärkung der Souveränität in allen, auch schwierigen Führungssituationen, der Ausbau von Führungskompetenzen und die zukunftsorientierte Weiterentwicklung unternehmerischen Denkens.
- In zahlreichen Praxisübungen trainieren die Teilnehmer an Beispielen aus dem beruflichen Alltag, erhalten Feedback, finden kreative Lösungen und erlernen neue Werkzeuge für den Führungsalltag.
- Der Trainer gibt den Teilnehmern Ideen und Instrumente mit auf den Weg, die sie zwischen den einzelnen Trainingsmodulen anwenden und mit denen sie eigene Erfahrungen machen können. Wichtig ist, dass sie authentisch bleiben und ein eigenes Wording in der Praxis verwenden.

Inhalte und Themen

- Verantwortung in der Führung: Lösungsorientiertes Agieren und Denken in Lösungen
- Definition strategischer Ausrichtung, Erkennen von Wertschöpfung und Unternehmensstrategie
- Gelebter Führungsprozess: Analyse der Führungsprozesse und Führungsziele
- Auswirkungen gesunder Führung im beruflichen Alltag
Salutogenese: Faktoren von Gesundheit und Gesundheit bleiben, Wertschätzung, Motivationsschere und Kohärenzgefühl
- Kommunikation der Unternehmensführungsvision
- Das LIFO®-Prinzip zur Beschreibung unterschiedlicher Verhaltensmuster: LIFO®-Stile in der Kommunikation und Zusammenarbeit
- Bestimmung des agilen Reifegrades und Selbstorganisationsniveaus eines Teams
- Sieben Schritte der erfolgreichen Kommunikation
- Einsetzen von Kontrolle als vertrauensvolles Instrument – Wertschätzende Kommunikation
- Einstellungs-, Mitarbeiterjahres- und Mitarbeiterentwicklungsgespräche
- Einwandbehandlung und professionelles „Nein-Sagen“
- Status und Statusspiele: Statusverhalten, Statuskämpfe und die eigene Rolle in der Führung
- Konfliktmanagement: Führen schwieriger Situationen zu einer Win-Win-Situation
- Stand-Up-Meetings und Arbeitssitzungen
- Personal Kanban (Methode zur besseren Organisation und Visualisierung)
- Kernaussagen professioneller Führung: Zielgerichtete Aktivitäten und persönlicher Führungsstil

Weitere Infos unter:
www.pro-ag.de



Zielgruppe / Gruppengröße

- Dieses Training ist konzipiert für obere Führungskräfte, d.h. Geschäftsführer, Vorstände, CEO, COO, CIO, z.B. Konzernbereichsleiter, Hauptabteilungsleiter, Business Unit Leiter, etc.
- Ziele des Trainings sind die Stärkung der Souveränität in (schwierigen) Führungssituationen, der Ausbau von Führungskompetenzen und die zukunftsorientierte Weiterentwicklung unternehmerischen Denkens.
- Gruppengröße: Mind. 4, max. 12 Teilnehmer

Information

Dieses Training bieten wir derzeit als maßgeschneidertes Inhouse-Training in flexiblen Trainingsformaten an.

Bei Interesse kontaktieren Sie uns gerne telefonisch unter +49 221 6430362-0 oder per E-Mail an info@pro-ag.de.

Anmeldung

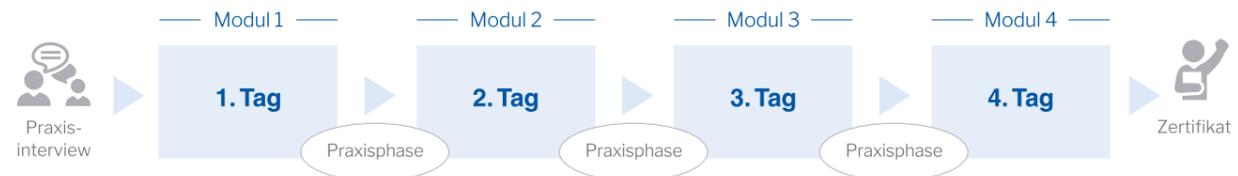
- ✓ Soll-Ist-Analyse (Individuelles Praxisinterview)
- ✓ Merk- und Arbeitsblätter (DIN A4-Ordner)
- ✓ PRO!Management-Kompakt (DIN A6-Ordner mit Merkkarten)
- ✓ PRO!Management-Zertifikat
- ✓ PRO!Management-App

Laterales Führen

Erfolgreiche Kommunikation in der Team- und Projektleitung

Sie haben eine Team- oder Projektverantwortung, jedoch keine disziplinarische Führungsverantwortung. Sie befinden sich in einer zentralen, koordinierenden Funktion und übernehmen stellenübergreifende Aufgaben innerhalb eines festen oder temporären Teams. Sie berichten Ihre Ergebnisse an eine andere Person, die die Ergebnisverantwortung trägt.

4-tägiges modular aufbauendes Training



- ✓ Soll-Ist-Analyse im Vorfeld
- ✓ Schriftlich fixierte Entwicklungsschritte zwischen den Trainingstagen
- ✓ Erfahrungspräsentationen/Best Practice
- ✓ Lernteams/Umsetzungs-Lernkontrolle
- ✓ Finaler Erwartungsaustausch
- ✓ Lehrmaterialien und PRO!Management-App

Ziele des Trainings

- Ziele sind die Entwicklung und Optimierung der lateralen Führung und die Verbesserung der erreichten Ergebnisse in der Projekt- und Teamverantwortung.
- Schaffung von Bewusstsein für die eigene Rolle und die besonderen Erwartungen der lateralen Führung vor Ort als „Sprachorgan“ des Teamleiters.
- Ziel- und lösungsorientierte Kommunikation als Schnittstelle und Bindeglied zwischen den Mitarbeitern und dem Teamleiter (pragmatisch und konkret)
- Steigerung der Effizienz von Meetings und Besprechungen
- Motivation des Teams zur Zielerreichung
- Erarbeitung von Ergebnisberichten zur Kontrolle der Bringschuld
- Meistern von schwierigen Gesprächssituationen mit den Kollegen vor Ort
- Führen von Erwartungsgesprächen
- Festlegung gemeinsamer Ziele
- Denken in Lösungen

Inhalte und Themen

- Rolle, Verantwortungsbewusstsein und Vorbildfunktion des lateral Führenden
- Zielformulierung mit dem Mitarbeiter: Konkrete Kommunikation, Darstellung der SOLL-Situation, Herausarbeiten messbarer und kontrollierbarer Ziele und Analyse qualitativer Ziele
- Übermittlung von Entscheidungen: Kommunikation wichtiger Entscheidungen, sodass das Team diese mitträgt und sich motiviert für das Ziel engagiert
- Übertragen von Aufgaben: Übermittlung von Sinn und Nutzen der Aufgabe, Förderung der Mitarbeiter, Erzielen von Wertschätzung und Aufmerksamkeit
- Kommunikation von Erwartungen: Positive Grundeinstellung zum Mitarbeiter, Optimierung der Zusammenarbeit durch gut formulierte Erwartungen, Darstellung des persönlichen Nutzens und Sicherstellung von Verständnis
- Bewusste Kommunikation: Ehrlicher Positivfilter zum Gesprächspartner, Nebeneinanderstellen unterschiedlicher Sichtweisen und Formulierung offener Fragen
- Genaues Zuhören: Positive Einstellung zum Gesprächspartner, ehrliches Interesse und Instrument „Verständnisquittung“
- Wirkungsvolle Präsentation: Professionelle schriftliche Vorbereitung, interessanter Einstieg und Eröffnung, begeisternder und überzeugender Vortrag und Abschluss mit konkretem Verbleib für weitere Schritte
- Lob und Tadel, Anerkennung und Kritik: Motivation durch mitarbeiterspezifische Kommunikation
- Schriftliche Vorbereitung: Instrument Mind-Mapping, Strukturierung und Formulieren von Zielen, Fragen und Informationen
- Wirkungsvolle und „entscheidungsreife“ Präsentation von Ideen: Strukturierte Vorbereitung, Darstellung der IST-Situation, Abwägung von Vor- und Nachteilen, positiver Entscheid
- Besprechungen und Teammeetings: „Effizienz durch Struktur“, optimale Vorbereitung und professionelle Durchführung, Abschluss und konkrete Aufgabenverteilung
- Schwierige Gesprächsführung und konstruktive Kritikgespräche: Ausdruck ehrlicher Wertschätzung, Beschreibung von Verhalten (ohne Wertung) und der Auswirkungen, Formulierung konkreter Erwartungen für die Zukunft

Weitere Infos unter: www.pro-ag.de



Zielgruppe / Gruppengröße

- Zielgruppe: Mitarbeiter mit einer temporären oder permanenten Team-/Projektverantwortung ohne disziplinarische Führungsverantwortung, die stellenübergreifende Aufgaben koordinieren und steuern.
- Ziel der Trainer ist das Erreichen von Synergieeffekten durch den Erfahrungsaustausch der Teilnehmer – so können sie ihren Blick noch einmal öffnen und von anderen Sichtweisen profitieren.
- Gruppengröße: Mind. 4, max. 12 Teilnehmer

Investition

- 1.975,00 € pro Teilnehmer, zzgl. gesetzl. MwSt.
- 4 Präsenztrainingstage inkl. Tagungspauschale im Seminar-Hotel in Höhe von 340,00 €
- Onlineformate siehe Seite 64/65
- ✓ Soll-Ist-Analyse (Individuelles Praxisinterview)
- ✓ Merk- und Arbeitsblätter (DIN A4-Ordner)
- ✓ PRO!Management-Kompakt (DIN A6-Ordner mit Merkkarten)
- ✓ PRO!Management-Zertifikat
- ✓ PRO!Management-App

Anmeldung

Interkulturelle Führung

Die professionelle Führungskraft im globalen Kontext

Sie sind Führungskraft in einem international ausgerichteten Unternehmen? Dann müssen Sie nicht nur lokale Anforderungen erfüllen, sondern häufig auch global denken und agieren. Bei Geschäftsreisen zu unterschiedlichen Unternehmensstandorten, in der virtuellen Kommunikation mit weltweit tätigen Kollegen oder auch direkt vor Ort in einem international zusammengesetzten Team sind Ihre Kompetenzen als moderne Führungskraft gefragt. Gewohnte Führungsinstrumente wie Planung, Organisation, Kontrolle und Mitarbeitergespräche sollten kulturell angepasst sein, um von den Mitarbeitern und Kollegen mit anderen kulturellen Vorstellungen verstanden und angenommen zu werden. Wodurch schaffen Sie ein motivierendes Umfeld über kulturelle Grenzen hinweg und wie stellen Sie eine gemeinsame Verständnisbasis sicher?

3-tägiges modular aufbauendes Training



- ✓ Soll-Ist-Analyse im Vorfeld
- ✓ Schriftlich fixierte Entwicklungsschritte zwischen den Modulen
- ✓ Erfahrungspräsentationen/Best Practice
- ✓ Lernteams/Umsetzungs-Lernkontrolle
- ✓ Finaler Erwartungsaustausch
- ✓ Lehrmaterialien



Ziele des Trainings

- Ziel ist die Stärkung der Souveränität im internationalen Umfeld.
- Gemeinsam mit dem Trainer und im Best Practice-Austausch mit den anderen Teilnehmern reflektieren die Teilnehmer die kulturell bedingten Führungsunterschiede und erarbeiten die angemessenen Führungsinstrumente.
- In Praxisübungen trainieren die Teilnehmer an Beispielen aus dem beruflichen Alltag, erhalten Feedback, finden kreative Lösungen und erlernen neue Werkzeuge für eine wertschätzende Kommunikation über kulturelle Grenzen hinweg.
- Der Trainer gibt den Teilnehmern Ideen und Instrumente mit auf den Weg, die sie zwischen den einzelnen Trainingsmodulen anwenden und mit denen sie ihre eigenen Erfahrungen machen können. Wichtig ist, dass sie authentisch bleiben und ein eigenes Wording in der Praxis verwenden.
- In den Folgemodulen arbeiten die Teilnehmer in der Gruppe gemeinsam an ihren persönlichen Erfahrungen.

Inhalte und Themen

- Auswirkung des interkulturellen Settings auf die Aufgaben als Führungskraft
- Definition und Beschreibung von Kulturen und Auswirkungen auf berufliches Denken und Handeln
- Erfolgreiche interkulturelle Kommunikation und größte Stolpersteine
- Ergründen kulturell bedingter Erwartungen an die Rolle der Führungskräfte und Mitarbeiter
- Selbst- und Fremdwahrnehmung: Eigener Führungsstil und Wirkung auf Kollegen mit anderem kulturellem Hintergrund
- Realisierung einer authentischen, effektiven und kulturangemessenen Führung und interkulturelle Kompetenz
- Zentrale Führungsinstrumente und interkulturelle Umsetzung
- Besprechungen/Meetings: Besonderheiten des Aufbaus, der Vorbereitung und der Aufgabenverteilung
- Motivierendes Feedback in anderen Kulturen: Lob, Tadel, Anerkennung und Kritik
- Vorgaben und Kontrollinstrumente für ein gelungenes Zeitmanagement und Zeitverständnis
- Konfliktmanagement: Kultursensibles Vorgehen in schwierigen Situationen mit einzelnen Mitarbeitern oder im Team
- Verhalten und Werte: Der gemeinsame Nenner mit Kollegen und Mitarbeitern aus anderen Kulturkreisen

Weitere Infos unter: www.pro-ag.de



Zielgruppe / Gruppengröße

- Zielgruppe: Dieses Training ist konzipiert für Führungsverantwortliche, die mit Mitarbeitern und Kollegen aus anderen Kulturkreisen zusammenarbeiten.
- Ziel der Trainer ist das Erreichen von Synergieeffekten durch den Erfahrungsaustausch der Teilnehmer - so können an diesem Training sowohl neue als auch erfahrene Führungskräfte teilnehmen. Zielkulturen sind nicht vorgegeben, damit alle Teilnehmer von der Vielfalt der Praxisbeispiele und der jeweiligen Länderschwerpunkte der anderen Teilnehmer profitieren.
- Gruppengröße: Mind. 4, max. 12 Teilnehmer

Information

- Dieses Training bieten wir derzeit als maßgeschneidertes Inhouse-Training in flexiblen Trainingsformaten an.
- Bei Interesse kontaktieren Sie uns gerne telefonisch unter +49 221 6430362-0 oder per E-Mail an info@pro-ag.de.
- ✓ Soll-Ist-Analyse (Individuelles Praxisinterview)
- ✓ Merk- und Arbeitsblätter (DIN A4-Ordner)
- ✓ PRO!Management-Kompakt (DIN A6-Ordner mit Merkkarten)
- ✓ PRO!Management-Zertifikat
- ✓ PRO!Management-App

Anmeldung

Agiler Führen

Mit Motivation, Kreativität und Selbstverantwortung auf neuen Wegen in die Zukunft

In Zeiten sich rasch ändernder Marktanforderungen, wachsender Unbeständigkeit und Komplexität reichen Methoden von gestern nicht mehr aus, um die Aufgaben von heute zu lösen und die Chancen von morgen zu erkennen. Komplexität benötigt ein „Sowohl-als-auch“-Denken und agile Führung bietet hier eine adäquate Herangehensweise. Agilität im Management bedeutet dabei nicht weniger Führung, sondern die Entwicklung hin zu einer Innovationskultur im Unternehmen und mehr Selbstverantwortung und Motivation für die Mitarbeiter. In diesem Training erarbeiten Sie die wesentlichen Erfolgsfaktoren für eine agile und authentische Führungstätigkeit in Ihrem Unternehmen.

4-tägiges modular aufbauendes Training



- ✓ Soll-Ist-Analyse im Vorfeld
- ✓ Schriftlich fixierte Entwicklungsschritte zwischen den Trainingstagen
- ✓ Erfahrungspräsentationen/Best Practice
- ✓ Lernteams/Umsetzungs-Lernkontrolle
- ✓ Finaler Erwartungsaustausch
- ✓ Lehrmaterialien und PRO!Management-App



Ziele des Trainings

- Ziel ist die Stärkung der Souveränität im Umfeld veränderter Bedingungen in der Arbeitswelt.
 - Gemeinsam mit dem Trainer und im Best Practice Austausch mit den anderen Teilnehmern werden die Führungsinstrumente, die helfen, entstehende Herausforderungen anzunehmen, mit Komplexität besser umzugehen und Diversität in Perspektiven- und Ideenreichtum umzuwandeln, erarbeitet.
 - In Praxisübungen trainieren die Teilnehmer an Beispielen aus dem beruflichen Alltag, erhalten Feedback, finden kreative Lösungen und erlernen neue Werkzeuge für den Führungsalltag.
- Der Trainer gibt den Teilnehmern Ideen und Instrumente mit auf den Weg, die sie zwischen den einzelnen Trainingsmodulen anwenden und mit denen sie eigene Erfahrungen machen können. Wichtig ist, dass sie authentisch bleiben und ein eigenes Wording in der Praxis verwenden.
- In den Folgemodulen arbeiten die Teilnehmer gemeinsam an ihren Entwicklungen, basierend auf den persönlichen Erfahrungen.

Inhalte und Themen

- Agiles Denken: Werte, Prinzipien und Methoden
- Die Rolle als Führungskraft: Bewusstsein für die Verantwortung und Vorbildfunktion als Führungskraft, Optimierung der Wirkung im Team, bei Kollegen und Vorgesetzten
- Veränderungsmanagement: Professionelle Reaktion auf Veränderungen
- Zielformulierung im agilen Umfeld: Konkrete Kommunikation, Darstellung der SOLL-Situation und Herausarbeiten mess- und kontrollierbarer Ziele
- Kommunikation von Erwartungen: Optimierung der Zusammenarbeit durch gut formulierte Erwartungen, Darstellung des persönlichen Nutzens, Sicherstellung von Verständnis und positive Grundeinstellung zum Mitarbeiter
- Die LIFO®-Methode zur Beschreibung unterschiedlicher Verhaltensmuster, verschiedene LIFO®-Stile im Team und Auswirkungen auf die Zusammenarbeit
- Führung neu denken: Führungsstile, Bereitschaft zum Wechsel im Führungsstil und Reflexion
- Umsetzung agiler Ansätze in die Praxis: Agiler Reifegrad von Mitarbeitern und dem Team, Umgang mit Konflikten und Teamförderung
- Teamentscheidungen und konsultativer Einzelentscheid
- Wirkungsvolle Präsentation von Ideen: Strukturierte Vorbereitung, Darstellung der IST-Situation, Abwägung von Vor- und Nachteilen, positiver Entscheid
- Stand-Up-Meetings und Arbeitssitzungen – das richtige Mittel für jeden Anlass
- Personal-Kanban: Bessere Organisation und Visualisierung
- Kreative Entwicklung von Strategien und Ausschöpfung von Potentialen mit VUCA

Weitere Infos unter: www.pro-ag.de



Zielgruppe / Gruppengröße

- Dieses Training ist konzipiert für Führungskräfte, die ihre Mitarbeiter kreativ und verantwortungsvoll „agil“ führen.
- Ziel der Trainer ist das Erreichen von Synergieeffekten durch den Erfahrungsaustausch der Teilnehmer – daher können an diesem Training sowohl neue als auch erfahrene Führungskräfte teilnehmen.
- Gruppengröße: Mind. 4, max. 12 Teilnehmer

Information

- Dieses Training bieten wir derzeit als maßgeschneidertes Inhouse-Training in flexiblen Trainingsformaten an.
- Bei Interesse kontaktieren Sie uns gerne telefonisch unter +49 221 6430362-0 oder per E-Mail an info@pro-ag.de.
- ✓ Soll-Ist-Analyse (Individuelles Praxisinterview)
- ✓ Merk- und Arbeitsblätter (DIN A4-Ordner)
- ✓ PRO!Management-Kompakt (DIN A6-Ordner mit Merkkarten)
- ✓ PRO!Management-Zertifikat
- ✓ PRO!Management-App

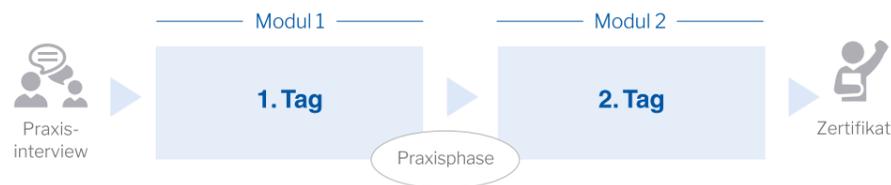
Anmeldung

Top Management-Training

Professionelles Führungsteam als „Unternehmer im Unternehmen“

Sie sind Geschäftsführer oder Vorstand eines Unternehmens oder sind im Level 2 für einen Bereich eines Großunternehmens/Konzerns verantwortlich und möchten Ihre aktuellen Management-Tools spiegeln und kritisch hinterfragen. In diesem Training arbeiten Sie gemeinsam mit anderen Top-Führungskräften und dem Trainer an der Optimierung Ihrer persönlichen Kompetenzen und Ihres individuellen Wirkungsgrades.

2-tägiges modular aufbauendes Training



- ✓ Soll-Ist-Analyse im Vorfeld
- ✓ Schriftlich fixierte Entwicklungsschritte zwischen den Trainingstagen
- ✓ Erfahrungspräsentationen/ Best Practice
- ✓ Finaler Erwartungsaustausch
- ✓ Lehrmaterialien und PRO!Management App



Ziele des Trainings

- Ziele des Trainings sind die Spiegelung von Führungskompetenzen, die Optimierung der persönlichen Wirkung und die Weiterentwicklung des authentischen Auftretens.
- Ein weiteres Ziel ist die Förderung und Initiierung von Kompetenzen wie Zielorientierung, lösungsorientiertem Denken, Vorbereitungskultur und Eigenverantwortlichkeit der Mitarbeiter.
- In Praxisübungen trainieren die Teilnehmer an Beispielen aus dem beruflichen Alltag, erhalten Feedback, finden kreative Lösungen und erlernen neue Werkzeuge für den Führungsalltag.
- Der Trainer gibt den Teilnehmern Ideen und Instrumente mit auf den Weg, mit denen sie eigene Erfahrungen machen können. Wichtig ist, dass sie authentisch bleiben und ein eigenes Wording in der Praxis verwenden.

Inhalte und Themen

- Reflexion der Verantwortung und Vorbildfunktion als Führungskraft im Unternehmensumfeld
- Die Rolle als Führungskraft und wirkungsvolles Agieren unter modernen Führungsaspekten
- Professionelles Handeln in einem schwierigen und herausfordernden Umfeld
- Veränderungsmanagement: Schnelle, zukunftsorientierte und alltagsnahe Reaktion auf Veränderungen
- Zielvereinbarung und Kommunikation von Zielen
- Motivation der Mitarbeiter zur Zielerreichung
- Nachhaltige, effektive Führung und motivierende Delegation
- Partnerschaftliche und zieleorientierte Kommunikation als Top-Manager
- Vereinbaren von Spielregeln: Eigene Erwartungen und Erwartungshaltung der Mitarbeiter, Einsatz von Kontrolle als vertrauensvolles Instrument
- Wertschätzende Kommunikation: Lob, Tadel, Anerkennung und Kritik
- Besprechungen/Meetings: Effizienz durch Struktur, Vorbereitung, konkrete Aufgabenverteilung und Protokoll
- Teamförderung: Lösungsorientiertes Denken und Unternehmer-im-Unternehmen-Denken
- Konfliktgespräche: Adressieren von Erwartungen und korrekte, motivierende Formulierung von Kritik
- Konfliktmanagement: Führen schwieriger Situationen zu einer Win-Win-Situation
- Professionelle Mitarbeiter-Jahresgespräche im Unternehmen

Weitere Infos unter: www.pro-ag.de



Zielgruppe / Gruppengröße

- Zielgruppe: Dieses Training ist konzipiert für oberste und obere Führungskräfte, d.h. Geschäftsführer, Vorstände, CEO, COO, CIO, etc. und Führungskräfte der Ebene 2 aus großen Unternehmen/Konzernen, z.B. Konzernbereichsleiter, Hauptabteilungsleiter, Business Unit Leiter
- Ziel der Trainer ist das Erreichen von Synergieeffekten durch den Erfahrungsaustausch der Teilnehmer aus zwei Managementebenen - so können an diesem Training Manager der Levels 1 und 2 teilnehmen.
- Gruppengröße: Mind. 4, max. 12 Teilnehmer

Information

Dieses Training bieten wir derzeit als maßgeschneidertes Inhouse-Training in flexiblen Trainingsformaten an.

Bei Interesse kontaktieren Sie uns gerne telefonisch unter +49 221 6430362-0 oder per E-Mail an info@pro-ag.de.

Anmeldung

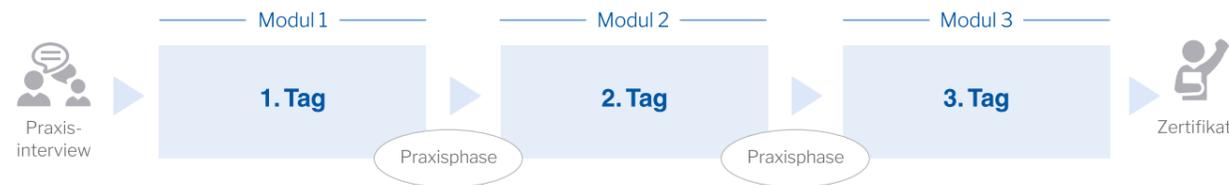
- ✓ Soll-Ist-Analyse (Individuelles Praxisinterview)
- ✓ Merk- und Arbeitsblätter (DIN A4-Ordner)
- ✓ PRO!Management-Kompakt (DIN A6-Ordner mit Merkkarten)
- ✓ PRO!Management-Zertifikat
- ✓ PRO!Management-App

Change-Management

Professionelles Führen in dynamischen Veränderungsprozessen

Jeder spürt die permanente Veränderung des Marktes. Rahmenbedingungen ändern sich und Unternehmen müssen sich daran anpassen. Optimieren Sie Ihre Veränderungsprozesse vorsorglich, um Ihre Mitarbeiter zielgerichtet durch den Wandel zu führen.

3-tägiges modular aufbauendes Training



- ✓ Soll-Ist-Analyse im Vorfeld
- ✓ Schriftlich fixierte Entwicklungsschritte zwischen den Trainingstagen
- ✓ Erfahrungspräsentationen/Best Practice
- ✓ LIFO®-Prinzip zur Beschreibung unterschiedlicher Verhaltensmuster
- ✓ Lernteams/Umsetzungs-Lernkontrolle
- ✓ Finaler Erwartungsaustausch
- ✓ Lehrmaterialien und PRO!Management-App



Weitere Infos unter:
www.pro-ag.de



Ziele des Trainings

- Das Ziel ist die Bewältigung schwieriger Führungssituationen im Veränderungsprozess.
- Gemeinsam mit dem Trainer und im Best Practice-Austausch mit den anderen Teilnehmern werden die einzelnen Führungsinstrumente erarbeitet.
- In Praxisübungen trainieren die Teilnehmer an Beispielen aus ihrem beruflichen Alltag, erhalten Feedback, finden kreative Lösungen und erlernen neue Werkzeuge für den Führungsprozess.
- Der Trainer gibt den Teilnehmern Ideen und Instrumente mit auf den Weg, die sie zwischen den einzelnen Trainingsmodulen anwenden und mit denen sie eigene Erfahrungen machen können. Wichtig ist, dass sie authentisch bleiben und ihr eigenes Wording in der Praxis verwenden.
- In den Folgemodulen arbeiten die Teilnehmer in der Gruppe gemeinsam an ihren Entwicklungen, basierend auf den persönlichen Erfahrungen.

Inhalte und Themen

- Erkennen, Beherrschen und Herbeiführen von Veränderungen
- Flexibilität in der Führung
- Persönliche Führungsstärken in Changemanagement-Prozessen
- Verhaltensweisen zum Erkennen der Bedürfnisse von Mitarbeitern in Veränderungsprozessen
- Kommunikation im Veränderungsprozess und Einbeziehung der Mitarbeiter
- Bedeutung der Kongruenz bei der Führung in Veränderungsprozessen
- Weiterentwicklung der persönlichen Verhaltensvielfalt
- Das LIFO®-Prinzip als Methode zur Beschreibung unterschiedlicher Verhaltensmuster
- Bedeutung der IST-Analyse im Changemanagement
- Meilensteintrendanalyse zur schnellen Beurteilung großer Prozesse (MTA)
- Störungen in der Durchführungsphase
- Durchführungsstrategien
- Agile Führung als Grundlage des Change-Erfolges
- Vermeidung und Vorbeugung von Belastungen im Changemanagement-Prozess

Zielgruppe / Gruppengröße

-  Dieses Training ist konzipiert für Führungskräfte, die ihre Mitarbeiter zielsicher durch den Wandel führen.
-  Ziel der Trainer ist das Erreichen von Synergieeffekten durch den Erfahrungsaustausch der Teilnehmer – daher können an diesem Training sowohl neue als auch erfahrene Führungskräfte teilnehmen.
-  Gruppengröße: Mind. 4, max. 12 Teilnehmer

Information

Dieses Training bieten wir derzeit als maßgeschneidertes Inhouse-Training in flexiblen Trainingsformaten an.

Bei Interesse kontaktieren Sie uns gerne telefonisch unter +49 221 6430362-0 oder per E-Mail an info@pro-ag.de.

Anmeldung

- ✓ Soll-Ist-Analyse (Individuelles Praxisinterview)
- ✓ Merk- und Arbeitsblätter (DIN A4-Ordner)
- ✓ PRO!Management-Kompakt (DIN A6-Ordner mit Merkkarten)
- ✓ PRO!Management-Zertifikat
- ✓ PRO!Management-App

Interaktives Online-Training Leadership Personality

Professionelle Führungsinstrumente für erfolgreiche Führungspersönlichkeiten

Neben Managementfunktionen wie Planung, Organisation und Kontrolle ist die Führung von Mitarbeitern eine zentrale Aufgabe von Vorgesetzten. Dazu zählt unter anderem, Bedingungen zu schaffen, unter denen Motivation möglich ist, um mit dem Team bestmögliche Ergebnisse zu erreichen. In diesem Training erarbeiten Sie die wesentlichen Faktoren für die Erreichung Ihrer Ziele als Führungskraft im Unternehmen.

8-tägiges modular aufbauendes Training



- ✓ Soll-Ist-Analyse im Vorfeld
- ✓ Trainingsbegleitendes Kompetenz-Entwicklungsprojekt
- ✓ Schriftlich fixierte Entwicklungsschritte zwischen den Trainingsmodulen
- ✓ Erfahrungspräsentationen/Best Practice
- ✓ LIFO®-Prinzip zur Beschreibung unterschiedlicher Verhaltensmuster
- ✓ BIP-Fragebogen zur berufsbezogenen Persönlichkeitsbeschreibung
- ✓ Lernteams/Umsetzungs-Lernkontrolle
- ✓ Finaler Erwartungsaustausch
- ✓ Lehrmaterialien, PRO!Management-App und Nachhaltigkeitspost
- ✓ Umfassendes Ergebnissgutachten mit Trainerempfehlungen



Ziele des Trainings

- Ziel ist die Stärkung der Souveränität in allen, auch schwierigen, Führungssituationen.
- Gemeinsam mit dem Trainer und im Best Practice-Austausch mit den anderen Teilnehmern werden die einzelnen Führungsinstrumente erarbeitet.
- In Praxisübungen trainieren die Teilnehmer an Beispielen aus dem beruflichen Alltag, erhalten Feedback, finden kreative Lösungen und erlernen neue Werkzeuge für ihre Führungsaufgaben.
- Anhand eines selbst gewählten Führungsthemas/Projektes, das die Teilnehmer aktuell beschäftigt, können die erarbeiteten Instrumente sofort angewendet werden.
- Die Teilnehmer werden vom Trainer begleitet und bei der erfolgreichen Umsetzung aktiv unterstützt (Kompetenz-Entwicklungsprojekt).
- Der Trainer gibt den Teilnehmern Ideen und Instrumente mit auf den Weg, die sie zwischen den einzelnen Trainingsmodulen anwenden und mit denen sie eigene Erfahrungen machen können. Wichtig ist, dass sie authentisch bleiben und ein eigenes Wording in der Praxis verwenden.
- In den Folgemodulen arbeiten die Teilnehmer in der Gruppe gemeinsam an ihren Entwicklungen, basierend auf den persönlichen Erfahrungen.

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 der Auswirkungen, Formulierung konkreter Erwartungen
- Professionelles Führen von Mitarbeitergesprächen 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 zum Mitarbeiter, 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 Mitarbeitern 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

Weitere Infos unter:
www.pro-ag.de



Zielgruppe / Gruppengröße

- Zielgruppe: Dieses Training ist konzipiert für Mitarbeiter mit Führungsverantwortung, z.B. Abteilungs- und Teamleiter sowie Sachgebiets-, Gruppen-, Betriebs- und Bereichsleiter
- Ziel der Trainer ist das Erreichen von Synergieeffekten durch den Erfahrungsaustausch der Teilnehmer – daher können an diesem Training sowohl neue als auch erfahrene Führungskräfte teilnehmen.
- Gruppengröße: Mind. 3, max. 6 Teilnehmer

Investition

3.990,00 €
pro Teilnehmer, zzgl. gesetzl. MwSt.

8 Online-Trainingstage

Anmeldung

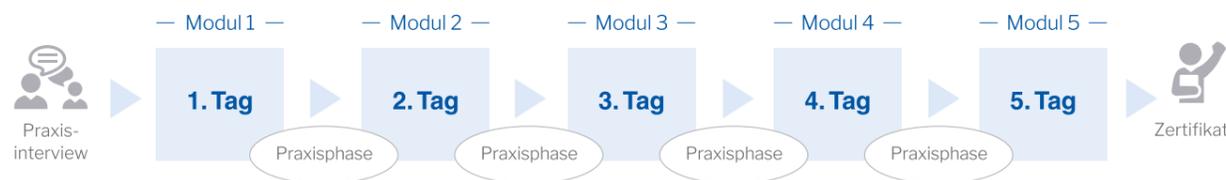
- ✓ Soll-Ist-Analyse (Individuelles Praxisinterview)
- ✓ Merk- und Arbeitsblätter (DIN A4-Ordner)
- ✓ PRO!Management-Kompakt (DIN A6-Ordner mit Merkkarten)
- ✓ PRO!Management-Zertifikat
- ✓ PRO!Management-Lehrbuch
- ✓ PRO!Management-App
- ✓ Nachhaltigkeitspost nach 6 Monaten

Interaktives Online-Training: Management I

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, Mitarbeiter 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 in Online-Trainingseinheiten die wesentlichen Erfolgsfaktoren für eine souveräne, authentische Führungstätigkeit in Ihrem Unternehmen.

5-tägiges modular aufbauendes Online-Training



- ✓ Online-Training
- ✓ Soll-Ist-Analyse im Vorfeld
- ✓ Schriftlich fixierte Entwicklungsschritte zwischen den Trainingstagen
- ✓ Erfahrungspräsentationen/Best Practice
- ✓ Lernteams/Umsetzungs-Lernkontrolle
- ✓ Finaler Erwartungsaustausch
- ✓ Lehrmaterialien und PRO!Management-App

Ziele des Trainings

- Ziel ist die Stärkung der Souveränität in allen, auch schwierigen, Führungssituationen.
- Die Teilnehmer arbeiten an ihrer Wirkung in der Führung auf Distanz über virtuelle Medien.
- Gemeinsam mit dem Trainer und im Best Practice-Austausch mit den anderen Teilnehmern werden die einzelnen Führungsinstrumente erarbeitet.
- Der Trainer gibt den Teilnehmern Ideen und Instrumente mit auf den Weg, die sie zwischen den einzelnen Trainingsmodulen anwenden und mit denen sie eigene Erfahrungen machen können. Wichtig ist, dass sie authentisch bleiben und ein eigenes Wording in der Praxis verwenden.
- In Praxisübungen trainieren die Teilnehmer an Beispielen aus ihrem beruflichen Alltag, erhalten Feedback, finden kreative Lösungen und erlernen neue Werkzeuge für ihre Führungsaufgaben.
- In den Folgemodulen arbeiten die Teilnehmer in der Gruppe gemeinsam an ihren Entwicklungen, basierend auf den persönlichen Erfahrungen.

Inhalte und Themen

- Die Rolle als Führungskraft: Optimierung der Wirkung im Team, bei Kollegen und Vorgesetzten, Verantwortungsbewusstsein und Vorbildfunktion
- Kreativität in der Führung: Positive Atmosphäre und positives Umfeld, Brainstorming als Chance und effektive Nachbereitung, auch in der virtuellen Zusammenarbeit
- Partnerschaftliche und zielorientierte Kommunikation
- Einwandbehandlung: Positive Haltung zum Mitarbeiter, Negativstopp, offene Fragen und zielorientierte Antworten, Denken in Lösungen
- Delegation von Aufgaben und Verantwortung
- Professionelles Führen von Mitarbeiterjahresgesprächen
- Motivation der Mitarbeiter zur Zielerreichung
- Führen von Konfliktgesprächen: Offenes Ansprechen von Konflikten, Schaffung einer transparenten IST-Situation und Formulierung gemeinsamer Ziele
- Teamförderung: Lösungsorientiertes- und Unternehmer-im-Unternehmen-Denken
- Professioneller Umgang mit schwierigen Führungssituationen
- Wirkungsvolle Online-Präsentation: Professionelle schriftliche Vorbereitung, interessanter Einstieg, begeisternder und überzeugender Vortrag
- Führen von Einstellungs-gesprächen: Professionelle Vorbereitung, guter Gesprächseinstieg, aktives Zuhören und Informationsgewinn
- Konfliktmanagement: Führen schwieriger Situationen zu einer Win-Win-Situation, Adressieren von Erwartungen, korrekte Formulierung von Kritik und Aufzeigen von Wegen zur Verbesserung
- Besprechungen: Effizienz durch Struktur, Vorbereitung und konkrete Aufgabenverteilung
- Führen von Arbeitssitzungen: Aussagekräftige Einladung, Themenvorschläge und Erstellung des Protokolls

Weitere Infos unter: www.pro-ag.de



Zielgruppe / Gruppengröße

- Zielgruppe: Dieses Training ist konzipiert für Mitarbeiter mit Führungsverantwortung, z.B. Abteilungs- und Teamleiter sowie Sachgebiets-, Gruppen-, Betriebs- und Bereichsleiter
- Ziel der Trainer ist das Erreichen von Synergieeffekten durch den Erfahrungsaustausch der Teilnehmer – daher können an diesem Training sowohl neue als auch erfahrene Führungskräfte teilnehmen.
- Gruppengröße: Mind. 3, max. 6 Teilnehmer

Investition

2.650,00 €
pro Teilnehmer, zzgl. gesetzl. MwSt.

5 Online-Trainingstage

Anmeldung

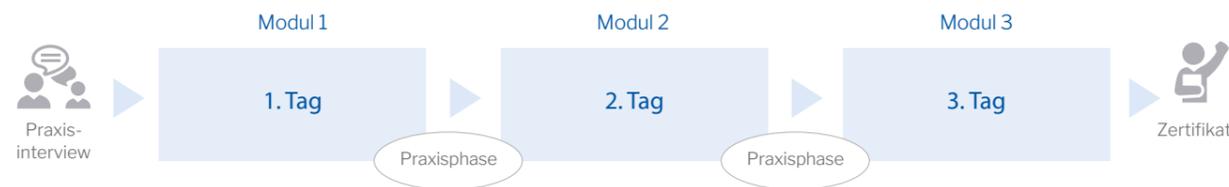
- ✓ Soll-Ist-Analyse (Individuelles Praxisinterview)
- ✓ Merk- und Arbeitsblätter (DIN A4-Ordner)
- ✓ PRO!Management-Kompakt (DIN A6-Ordner mit Merkkarten)
- ✓ PRO!Management-Zertifikat
- ✓ PRO!Management-App

Interaktives Online-Training Digital Leadership

Virtuelle Mitarbeiterführung im modernen Kontext

Sie sind Führungskraft in einem Unternehmen, das national und international agiert. Sie sind nicht nur geschäftlich unterwegs, sondern möchten auch in der virtuellen Kommunikation Ihre gewohnten Führungsinstrumente wie Planung, Organisation, Kontrolle, Mitarbeitergespräche, usw. für alle Standortsituationen anpassen. Schaffen Sie ein motivierendes Umfeld und eine solide Verständnisbasis über Distanzen hinweg, um Ihre Position als virtuell kompetente und authentische Führungskraft zu stärken.

3-tägiges modular aufbauendes Online-Training



- ✓ Soll-Ist-Analyse im Vorfeld
- ✓ Online-Training
- ✓ Soll-Ist-Analyse im Vorfeld
- ✓ Schriftlich fixierte Entwicklungsschritte zwischen den Trainingstagen
- ✓ Erfahrungspräsentationen/Best Practice
- ✓ Lernteams/Umsetzungs-Lernkontrolle
- ✓ Finaler Erwartungsaustausch
- ✓ Lehrmaterialien und PRO!Management-App



Ziele des Trainings

- Ziel ist die Stärkung der Souveränität und der eigenen Wirkung als Führungskraft im virtuellen Kontext.
- Gemeinsam mit dem Trainer und im Best Practice-Austausch mit den anderen Teilnehmern werden die einzelnen Führungsinstrumente erarbeitet.
- In Praxisübungen trainieren die Teilnehmer an Beispielen aus ihrem beruflichen Alltag, erhalten Feedback, finden kreative Lösungen und erlernen neue Werkzeuge für den Führungsprozess auf Distanz.
- Der Trainer gibt den Teilnehmern Ideen und Instrumente mit auf den Weg, die sie zwischen den einzelnen Trainingsmodulen anwenden und mit denen sie ihre eigenen Erfahrungen machen können. Wichtig ist, dass sie authentisch bleiben und ein eigenes Wording in der Praxis verwenden.
- In den Folgemodulen arbeiten die Teilnehmer in der Gruppe gemeinsam an ihren Entwicklungen, basierend auf den persönlichen Erfahrungen.

Inhalte und Themen

- Digitalisierung der Organisationsstruktur: Auswirkungen auf Mitarbeiter und Zusammenarbeit im Team, Veränderungen von Kommunikationsstrukturen und Einsatz unterschiedlicher Kommunikationskanäle
- Die Rolle der Führungskraft im virtuellen Umfeld: Eigene Position, Optimierung der Wirkung im Team, bei Kollegen und Vorgesetzten, Verantwortungsbewusstsein und Vorbildfunktion
- Zielvereinbarung und Aufgabenübertragung im digitalen Arbeitsumfeld: Aufgabenorientierung statt Anwesenheitsorientierung
- Erfolgreiche Motivation der Mitarbeiter und Zielerreichung aus der Distanz
- Definition konkreter Vereinbarungen und Spielregeln der Zusammenarbeit
- Wertschätzende, vertrauensvolle und zielorientierte Kommunikation und transparenter Informationsaustausch
- Wirkungsvolle Online-Präsentation: Professionelle schriftliche Vorbereitung, interessanter Einstieg, begeisternder und überzeugender Vortrag
- Nähe trotz Distanz: Das spürbare „Ja“ zum Mitarbeiter

Weitere Infos unter:
www.pro-ag.de



Zielgruppe / Gruppengröße

- Zielgruppe: Dieses Training ist konzipiert für Mitarbeiter mit Führungsverantwortung für virtuell zusammenarbeitende Teams, z.B. Abteilungs- und Teamleiter, Sachgebiets-, Gruppen-, Betriebs- und Bereichsleiter
- Ziel der Trainer ist das Erreichen von Synergieeffekten durch den Erfahrungsaustausch der Teilnehmer – daher können an diesem Training sowohl neue als auch erfahrene Führungskräfte teilnehmen.
- Gruppengröße: Mind. 3, max. 6 Teilnehmer

Investition

1.550,00 €
pro Teilnehmer, zzgl. gesetzl. MwSt.

3 Online-Trainingstage

Anmeldung

- ✓ Soll-Ist-Analyse (Individuelles Praxisinterview)
- ✓ Merk- und Arbeitsblätter (DIN A4-Ordner)
- ✓ PRO!Management-Kompakt (DIN A6-Ordner mit Merkkarten)
- ✓ PRO!Management-Zertifikat
- ✓ PRO!Management-App

Interaktives Online-Training Laterales Führen

Erfolgreiche Kommunikation in der Team- und Projektleitung

Sie haben eine Team- oder Projektverantwortung, jedoch keine disziplinarische Führungsverantwortung. Sie befinden sich in einer zentralen, koordinierenden Funktion und übernehmen stellenübergreifende Aufgaben innerhalb eines festen oder temporären Teams. Sie berichten Ihre Ergebnisse an eine andere Person, die die Ergebnisverantwortung trägt.

4-tägiges modular aufbauendes Training



- ✓ Soll-Ist-Analyse im Vorfeld
- ✓ Schriftlich fixierte Entwicklungsschritte zwischen den Trainingstagen
- ✓ Erfahrungspräsentationen/Best Practice
- ✓ Lernteams/Umsetzungs-Lernkontrolle
- ✓ Finaler Erwartungsaustausch
- ✓ Lehrmaterialien und PRO!Management-App



Ziele des Trainings

- Ziele sind die Entwicklung und Optimierung der lateralen Führung und die Verbesserung der erreichten Ergebnisse in der Projekt- und Teamverantwortung.
- Schaffung von Bewusstsein für die eigene Rolle und die besonderen Erwartungen der lateralen Führung vor Ort als „Sprachorgan“ des Teamleiters.
- Ziel- und lösungsorientierte Kommunikation als Schnittstelle und Bindeglied zwischen den Mitarbeitern und dem Teamleiter (pragmatisch und konkret)
- Steigerung der Effizienz von Meetings und Besprechungen
- Motivation des Teams zur Zielerreichung
- Erarbeitung von Ergebnisberichten zur Kontrolle der Bringschuld
- Meistern von schwierigen Gesprächssituationen mit den Kollegen vor Ort
- Führen von Erwartungsgesprächen
- Festlegung gemeinsamer Ziele
- Denken in Lösungen

Inhalte und Themen

- Rolle, Verantwortungsbewusstsein und Vorbildfunktion des lateral Führenden
- Zielformulierung mit dem Mitarbeiter: Konkrete Kommunikation, Darstellung der SOLL-Situation, Herausarbeiten messbarer und kontrollierbarer Ziele und Analyse qualitativer Ziele
- Übermittlung von Entscheidungen: Kommunikation wichtiger Entscheidungen, sodass das Team diese mitträgt und sich motiviert für das Ziel engagiert
- Übertragen von Aufgaben: Übermittlung von Sinn und Nutzen der Aufgabe, Förderung der Mitarbeiter, Erzielen von Wertschätzung und Aufmerksamkeit
- Kommunikation von Erwartungen: Positive Grundeinstellung zum Mitarbeiter, Optimierung der Zusammenarbeit durch gut formulierte Erwartungen, Darstellung des persönlichen Nutzens und Sicherstellung von Verständnis
- Bewusste Kommunikation: Ehrlicher Positivfilter zum Gesprächspartner, Nebeneinanderstellen unterschiedlicher Sichtweisen und Formulierung offener Fragen
- Genaues Zuhören: Positive Einstellung zum Gesprächspartner, ehrliches Interesse und Instrument „Verständnisquittung“
- Wirkungsvolle Präsentation: Professionelle schriftliche Vorbereitung, interessanter Einstieg und Eröffnung, begeisternder und überzeugender Vortrag und Abschluss mit konkretem Verbleib für weitere Schritte
- Lob und Tadel, Anerkennung und Kritik: Motivation durch mitarbeiterspezifische Kommunikation
- Schriftliche Vorbereitung: Instrument Mind-Mapping, Strukturierung und Formulieren von Zielen, Fragen und Informationen
- Wirkungsvolle und „entscheidungsreife“ Präsentation von Ideen: Strukturierte Vorbereitung, Darstellung der IST-Situation, Abwägung von Vor- und Nachteilen, positiver Entscheid
- Besprechungen und Teammeetings: „Effizienz durch Struktur“, optimale Vorbereitung und professionelle Durchführung, Abschluss und konkrete Aufgabenverteilung
- Schwierige Gesprächsführung und konstruktive Kritikgespräche: Ausdruck ehrlicher Wertschätzung, Beschreibung von Verhalten (ohne Wertung) und der Auswirkungen, Formulierung konkreter Erwartungen für die Zukunft

Weitere Infos unter:
www.pro-ag.de



Zielgruppe / Gruppengröße



Zielgruppe: Mitarbeiter mit einer temporären oder permanenten Team-/Projektverantwortung ohne disziplinarische Führungsverantwortung, die stellenübergreifende Aufgaben koordinieren und steuern.



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



Gruppengröße: Mind. 3, max. 6 Teilnehmer

Investition

1.975,00 €
pro Teilnehmer, zzgl. gesetzl. MwSt.

4 Online-Trainingstage

Anmeldung

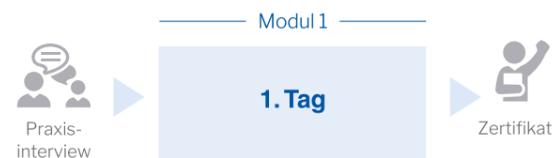
- ✓ Soll-Ist-Analyse (Individuelles Praxisinterview)
- ✓ Merk- und Arbeitsblätter (DIN A4-Ordner)
- ✓ PRO!Management-Kompakt (DIN A6-Ordner mit Merkkarten)
- ✓ PRO!Management-Zertifikat
- ✓ PRO!Management-App

Nachhaltigkeitstag Management

Vertiefung und Modifizierung von Trainingsinhalten

Sie haben bereits ein Management-Training besucht und die neuen Führungsinstrumente im Arbeitsalltag erfolgreich eingesetzt und etabliert. Nach der Praxisphase ist es Ihnen nun ein Anliegen, die Trainingsinhalte aufzufrischen, eigene Erfahrungen in der Gruppe und mit dem Trainer auszutauschen und durch umfassende Feedbacks einen weiteren Schritt in eine erfolgreiche Zukunft als Führungspersönlichkeit zu gehen.

1-tägiges Training



- ✓ Soll-Ist-Analyse im Vorfeld
- ✓ Interaktive Praxisübungen (Trainer/Teilnehmer)
- ✓ Best Practice und Feedback
- ✓ Finaler Erwartungsaustausch
- ✓ Lehrmaterialien



Ziele des Trainings

- Ziel des Trainings ist die Stärkung der Nachhaltigkeit von Inhalten des vorangegangenen Trainings.
- Gemeinsam mit dem Trainer und im Best Practice-Austausch mit den anderen Teilnehmern frischen die Teilnehmer die Trainingsinstrumente auf.
- In Praxisübungen trainieren die Teilnehmer an Beispielen aus dem beruflichen Alltag, erhalten Feedback und finden weitere kreative Lösungen und Ideen.

Inhalte und Themen

- Die Inhalte und Themen des Nachhaltigkeitstages legen Sie selbst fest! Sie erhalten im Vorfeld ein Praxis-Interview, in dem Sie Ihre Wünsche und Erwartungen darstellen. Dieses erhält der Trainer vorab, sodass er sich optimal auf Sie vorbereiten kann.
- Umfassende Analyse der individuellen Erfahrungen
- Wiederholung und Intensivierung von Trainingsinhalten
- In Praxisübungen und durch umfassende Feedbacks werden die Fragestellungen gemeinsam bearbeitet und vertieft.
- Zum Abschluss formulieren Sie Ihre persönlichen Erkenntnisse des Trainingstages, um sie in Ihrem Alltag erfolgreich einsetzen zu können.

Weitere Infos unter:
www.pro-ag.de



Zielgruppe / Gruppengröße

-  Zielgruppe: Dieses Training ist konzipiert für alle Teilnehmer eines Management-Trainings, die die Trainingsinstrumente nachhaltig vertiefen wollen
-  Ziel der Trainer ist das Erreichen von Synergieeffekten durch den Erfahrungsaustausch der Teilnehmer – daher können an diesem Training sowohl neue als auch erfahrene Führungskräfte teilnehmen.
-  Gruppengröße: Mind. 4, max. 12 Teilnehmer

Investition

1 Präsenz-Trainingstag

490,00 €
pro Teilnehmer, zzgl. gesetzl. MwSt
inkl. Tagungspauschale im Seminar-Hotel
in Höhe von 85,00 €

- ✓ Soll-Ist-Analyse (Individuelles Praxisinterview)
- ✓ Merk- und Arbeitsblätter (DIN A4-Ordner)
- ✓ PRO!Management-App

1 Online-Trainingstag

490,00 €
pro Teilnehmer, zzgl. gesetzl. MwSt

Anmeldung

Gesund Führen

Gesundheitsorientierte Führung im motivierten und erfolgreichen Team

Durch den demografischen Wandel, steigende Lebenserwartung, höheres Renteneintrittsalter und fehlende Fachkräfte kommt es zu einer Veränderung der Altersstruktur bei den Beschäftigten in Deutschland. Firmen stehen vor der Aufgabe, die Mitarbeiter im Arbeitsleben möglichst lange gesund und fit zu halten. Eine unabhängige Studie der FH Köln zeigt: Durch gesundes Führen steigt die Mitarbeiterzufriedenheit und die Zahl der Krankheitstage sinkt. Über 250 Führungskräfte aus dem Gesundheitsbereich, aus Krankenhäusern und Alten- und Pflegeheimen haben an Test-Trainings teilgenommen und die „neue gesunde Führungskultur“ umgesetzt. „Gesund Führen“ ist das Schlagwort für eine neue Führungskultur, die mit gesundheitsorientierten Führungskräften Mitarbeiter motiviert, zum gemeinsamen Erfolg beizutragen.

8-tägiges modular aufbauendes Training



- ✓ Soll-Ist-Analyse im Vorfeld
- ✓ Trainingsbegleitendes Kompetenz-Entwicklungsprojekt
- ✓ Schriftlich fixierte Entwicklungsschritte zwischen den Trainingsmodulen
- ✓ Erfahrungspräsentationen/Best Practice
- ✓ Lernteams/Umsetzungs-Lernkontrolle
- ✓ Finaler Erwartungsaustausch
- ✓ Lehrmaterialien, Nachhaltigkeitspost und PRO!Management-App

Ziele des Trainings

- Ziel des Trainings ist die Verbesserung von Motivation und Gesundheit der Mitarbeiter am Arbeitsplatz durch eine gesunde Selbstführung und das Erzielen gemeinsamer Erfolge.
- In Praxisübungen trainieren die Teilnehmer an Beispielen aus dem beruflichen Alltag, erhalten Feedback, finden kreative Lösungen und erlernen neue Werkzeuge für ihre Führungsaufgaben.
- Anhand wissenschaftlicher Tools erkennen die Teilnehmer ihr eigenes Gesundheitsverhalten in der Führung und können die erarbeiteten Instrumente im beruflichen Alltag sofort anwenden.
- Die Teilnehmer werden vom Trainer begleitet und bei der erfolgreichen Umsetzung aktiv unterstützt.
- Der Trainer gibt den Teilnehmern Ideen und Instrumente mit auf den Weg, die sie zwischen den einzelnen Trainingsmodulen anwenden und mit denen sie eigene Erfahrungen machen können. Wichtig ist, dass sie authentisch bleiben und ein eigenes Wording in der Praxis verwenden.
- In den Folgemodulen arbeiten die Teilnehmer in der Gruppe gemeinsam an ihren Entwicklungen, basierend auf den persönlichen Erfahrungen.

Inhalte und Themen

- Gesunde Führung: Merkmale, Aufbau und Entwicklung eines gesundheitlichen Führungsstils, Entwicklung von Haltung und Persönlichkeit
- Bewusster gesundheitsorientierter Führungsstil, bereichsorientierte Anwendung der Führungsinstrumente, Vereinbarkeit von Führung und betrieblichem Gesundheitsmanagement
- Gesundheitsmanagement: Firmenspezifische Anwendung und Umsetzung, schnelle und effektive Reaktion auf Veränderungen, Erfahrungsaustausch
- Teamförderung: Lösungsorientiertes- und Unternehmer-im-Unternehmen-Denken
- Status und Statusspiele: Definition von Status, Statusverhalten, Statuskämpfen und die eigene Rolle in der Führung
- Ordnungssystemen in Gruppen: Hierarchien, „heimliche“ Chefs, Generationsverhältnisse und unterschiedliche Kulturen
- Quick-Check: Erkennen berufsspezifischer Belastungen im Arbeitsalltag (Arbeitsorganisation, soziale und personelle Belastung)
- Salutogenese: Faktoren der Entstehung von Gesundheit und Gesundbleiben, Wertschätzung, Motivations-schere und Kohärenzgefühl
- Entstehung, Vermeidung, Abbau und Umgang mit Stress
- Belastung und Burn-Out: Zwölf Phasen des Burnouts, Selbsterkenntnis und Erkennen der Symptome, Burn-Out im Mitarbeitergespräch
- Mitarbeiterjahresgespräche – Fürsorgegespräche – Rückkehrgespräche – Konfliktgespräche
- Konfliktmanagement: Führen schwieriger Situationen mit einzelnen Mitarbeitern oder im Team zu einer Win-Win-Situation, Adressieren von Erwartungen, korrekte Formulierung von Kritik und Aufzeigen von Wegen zur Verbesserung
- Rechtzeitiges Erkennen und Abstellen von Mobbing und Mobbingvorwürfen
- Steuerungsinstrument GeWIEVtes Feedback: Kommunizieren von Erwartungen und Einsatz von Ich-Botschaften

Weitere Infos unter:
www.pro-ag.de



Zielgruppe / Gruppengröße

- Zielgruppe: Dieses Training ist konzipiert für Mitarbeiter mit Führungsverantwortung, die bewusst „Gesund führen“, z.B. Abteilungs- und Teamleiter sowie Sachgebiets-, Gruppen-, Betriebs- und Bereichsleiter
- Ziel der Trainer ist das Erreichen von Synergieeffekten durch den Erfahrungsaustausch der Teilnehmer – so können sie ihren Blick noch einmal öffnen und von anderen Sichtweisen profitieren.
- Gruppengröße: Mind. 4, max. 12 Teilnehmer

Information

Dieses Training bieten wir derzeit als maßgeschneidertes Inhouse-Training in flexiblen Trainingsformaten an.

Bei Interesse kontaktieren Sie uns gerne telefonisch unter +49 221 6430362-0 oder per E-Mail an info@pro-ag.de.

Anmeldung

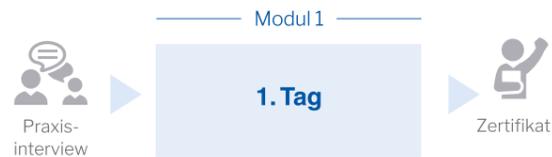
- ✓ Soll-Ist-Analyse (Individuelles Praxisinterview)
- ✓ Merk- und Arbeitsblätter (DIN A4-Ordner)
- ✓ PRO!Management-Kompakt (DIN A6-Ordner mit Merkkarten)
- ✓ PRO!Management-Zertifikat
- ✓ PRO!Management-App
- ✓ Nachhaltigkeitspost nach 6 Monaten

Mitarbeiter-Jahresgespräche

Motivierende Gesprächsführung zur gemeinsamen Zielfindung

Mitarbeiter-Jahresgespräche, Mitarbeiter-Dialoge oder Performance-Feedbacks mit Zielvereinbarung sind wichtige Instrumente moderner Personalführung, die zum Unternehmenserfolg beitragen. Eine strukturierte Vorbereitung und eine kompetente und sensible Durchführung sind wesentliche Faktoren für den Erfolg dieser Gespräche. Sie fördern Motivation und Qualität der Zusammenarbeit zwischen Führungskräften und Mitarbeitern und tragen zur nachhaltigen Leistungssteigerung und Vertrauenskultur im Unternehmen bei.

1-tägiges Training



- ✓ Soll-Ist-Analyse im Vorfeld
- ✓ Interaktive Praxisübungen (Trainer/Teilnehmer)
- ✓ Best Practice und Feedback
- ✓ Schriftlich fixierte Entwicklungsschritte
- ✓ Finaler Erwartungsaustausch
- ✓ Lehrmaterialien und PRO!Management-App



Ziele des Trainings

- Ziel des Trainings ist die Qualifizierung der Führungskräfte für die souveräne und kompetente Durchführung von Mitarbeiter-Jahresgesprächen in unterschiedlichen Situationen
- In Praxisübungen trainieren die Teilnehmer an Beispielen aus dem beruflichen Alltag, erhalten Feedback, finden kreative Lösungen und erlernen neue Werkzeuge für den Führungsalltag.
- Gemeinsam mit dem Trainer und im Best Practice-Austausch mit den anderen Teilnehmern erarbeiten die Teilnehmer die einzelnen Instrumente.
- Der Trainer gibt den Teilnehmern Ideen und Instrumente mit auf den Weg, die Sie nach dem Training anwenden und mit denen sie eigene Erfahrungen machen können. Wichtig ist, dass sie authentisch bleiben und ein eigenes Wording in der Praxis verwenden.

Inhalte und Themen

- Ziele eines Mitarbeiter-Jahresgesprächs für den Vorgesetzten und den Teilnehmer unter Berücksichtigung eventueller Regelungen und Zielvorgaben des Unternehmens
- Führen professioneller Jahresgespräche: Rückblick, Vorausschau, Beurteilungen, gemeinsame Zielfindung
- Gesprächsvorbereitung: Information und Einladung von Mitarbeitern, Definition von Rahmenbedingungen, Sammeln von Beobachtungen und Gesprächsleitfaden
- Unterschiedliche Situationen in Mitarbeiter-Jahresgesprächen und Auswirkungen auf die Gesprächsführung
- Einschätzungen anhand von Bezugsgrundlagen und Vermeidung von Beurteilungsfehlern
- Erfolgreiches Meistern schwieriger Gesprächssituationen mit konstruktiver Grundhaltung
- Kommunikation von Erwartungen: Erwartungen an die Mitarbeiter und Sinn und Nutzen eines Mitarbeitergesprächs
- Feedback- und Fragekompetenz
- Kontrolle der Zielerreichung
- Dokumentation und Gesprächsabschluss

Weitere Infos unter: www.pro-ag.de



Zielgruppe / Gruppengröße

- Zielgruppe: Dieses Training ist konzipiert für Führungskräfte, die Mitarbeiter-Jahresgespräche führen, z.B. Abteilungs- und Team sowie Sachgebiets-, Gruppen-, Betriebs- und Bereichsleiter
- Ziel der Trainer ist das Erreichen von Synergieeffekten durch den Erfahrungsaustausch der Teilnehmer – daher können an diesem Training sowohl neue als auch erfahrene Führungskräfte teilnehmen.
- Gruppengröße: Mind. 4, max. 12 Teilnehmer

Information

- Dieses Training bieten wir derzeit als maßgeschneidertes Inhouse-Training in flexiblen Trainingsformaten an.
- Bei Interesse kontaktieren Sie uns gerne telefonisch unter +49 221 6430362-0 oder per E-Mail an info@pro-ag.de.
- ✓ Soll-Ist-Analyse (Individuelles Praxisinterview)
- ✓ Merk- und Arbeitsblätter (DIN A4-Ordner)
- ✓ PRO!Management-Kompakt (DIN A6-Ordner mit Merkkarten)
- ✓ PRO!Management-Zertifikat
- ✓ PRO!Management-App

Anmeldung

Rückkehr- und Motivationsgespräche

Motivierende Gesprächsführung zur Reduzierung von Fehlzeiten

Es gibt eine Vielzahl von Gründen für die Entstehung von Fehlzeiten: Was sind die Ursachen, welche Zusammenhänge gibt es zwischen Fehlzeiten und Motivation, Arbeitsbedingungen, Leistung und Krankheit? Was sind die Auswirkungen von hohen Fehlzeiten im Team? In diesem Training erlernen Sie das konstruktive Führen von Motivations- und Rückkehrgesprächen nach längerer Krankheit, bei kurzfristigen Umbesetzungen oder bei nachlassender Motivation und schlechteren Arbeitsergebnissen. In praktischen Übungen lernen Sie, solche Gespräche konstruktiv, kooperativ und motivierend zu führen.

1-tägiges Training



- ✓ Soll-Ist-Analyse im Vorfeld
- ✓ Interaktive Praxisübungen (Trainer/Teilnehmer)
- ✓ Best Practice und Feedback
- ✓ Schriftlich fixierte Entwicklungsschritte
- ✓ Finaler Erwartungsaustausch
- ✓ Lehrmaterialien und PRO!Management-App



Ziele des Trainings

- Ziel des Trainings ist die Ausbildung der Führungskräfte in unterschiedlichen Situationen eines Rückkehrgesprächs zur erfolgreichen Umsetzung im täglichen Führungsprozess.
- In Praxisübungen trainieren die Teilnehmer an Beispielen aus dem beruflichen Alltag, erhalten Feedback, finden kreative Lösungen und erlernen neue Werkzeuge für den Führungsalltag.
- Gemeinsam mit dem Trainer und im Best Practice-Austausch mit den anderen Teilnehmern werden die einzelnen Instrumente erarbeitet.
- Der Trainer gibt den Teilnehmern Ideen und Instrumente mit auf den Weg, die sie nach dem Training anwenden und mit denen sie eigene Erfahrungen machen können. Wichtig ist, dass sie authentisch bleiben und ein eigenes Wording in der Praxis verwenden.

Inhalte und Themen

- Ziele eines Rückkehrgesprächs für den Teilnehmer unter Berücksichtigung eventueller Regelungen und Zielvorgaben des Unternehmens
- Kommunikation von Erwartungen an die Mitarbeiter (Praktische Übungen)
- Einstellung des Vorgesetzten zum Mitarbeiter und zur Krankheit (Fehlzeitursache)
- Sinn und Nutzen eines Rückkehrgesprächs (Praktische Übungen)
- Anlässe, Ziele und Gesprächsvoraussetzungen für Rückkehr-/Motivationsgespräche
- Führen professioneller Rückkehrgespräche (Praktische Übungen)
- Unterschiedliche Vorgehensweisen bei Krankmeldungen im Unternehmen (Formulare, Organisationsabläufe, etc.)
- Unterschiedliche Situationen in Rückkehrgesprächen und Auswirkungen auf das Führungsverhalten
- Gesprächsaufbau: Gesprächsvor- und -nachbereitung, Fragetechniken, Gesprächsführung, Lösungsorientierung
- Erfolgreiches Meistern schwieriger Gesprächssituationen
- Führen professioneller Motivationsgespräche (Praktische Übungen)
- Dokumentation und Gesprächsabschluss

Weitere Infos unter: www.pro-ag.de



Zielgruppe / Gruppengröße

- Zielgruppe: Dieses Training ist konzipiert für Führungskräfte, die Motivations- und Rückkehrgespräche führen.
- Ziel der Trainer ist das Erreichen von Synergieeffekten durch den Erfahrungsaustausch der Teilnehmer – daher können an diesem Training sowohl neue als auch erfahrene Führungskräfte teilnehmen.
- Gruppengröße: Mind. 4, max. 12 Teilnehmer

Information

Dieses Training bieten wir derzeit als maßgeschneidertes Inhouse-Training in flexiblen Trainingsformaten an.

Bei Interesse kontaktieren Sie uns gerne telefonisch unter +49 221 6430362-0 oder per E-Mail an info@pro-ag.de.

Anmeldung

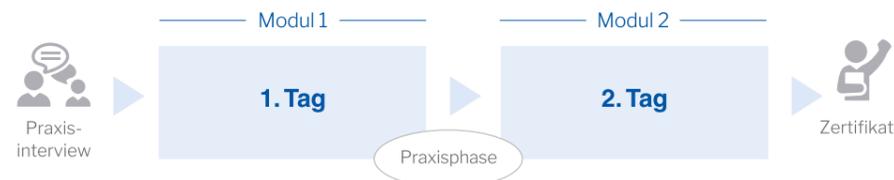
- ✓ Soll-Ist-Analyse (Individuelles Praxisinterview)
- ✓ Merk- und Arbeitsblätter (DIN A4-Ordner)
- ✓ PRO!Management-Kompakt (DIN A6-Ordner mit Merkkarten)
- ✓ PRO!Management-Zertifikat
- ✓ PRO!Management-App

Konfliktmanagement

Lösungsorientierte Kommunikation in schwierigen Gesprächssituationen

Im beruflichen Kontext entstehen Konflikte in vielen Situationen und auf vielen Ebenen, für die es zwar keine Patentlösung, aber kommunikative Mittel und Instrumente gibt, um diese zu managen. Das Training zielt auf eine „angemessene Intervention“, das heißt, Sie erarbeiten individuelle Instrumente und Wege, mit denen Sie Konflikte frühzeitig erkennen und schon im Vorfeld deeskalieren können. Die Sensibilisierung für potentielle Konfliktsituationen und die Anwendung von Kommunikationsstrategien wird Sie in Ihrer Souveränität unterstützen.

2-tägiges modular aufbauendes Training



Ziele des Trainings

- Ziel ist die Stärkung der Souveränität in allen Konfliktsituationen.
- Gemeinsame Betrachtung des aktuellen Verhaltens und Erarbeiten rhetorischer Mittel in Konfliktsituationen zur Optimierung von Potentialen.
- Stärkung der Persönlichkeit durch Konflikterkennung und Strategien zur Konfliktvermeidung.
- Erarbeitung einzelner Instrumente gemeinsam mit dem Trainer und im Best Practice-Austausch mit den anderen Teilnehmern.
- In Praxisübungen trainieren die Teilnehmer an Beispielen aus dem beruflichen Alltag, erhalten Feedback, finden kreative Lösungen und erlernen neue Werkzeuge für die tägliche Arbeit.
- Die Trainer geben den Teilnehmern Ideen und Instrumente mit auf den Weg, die sie zwischen den Trainingstagen anwenden und mit denen sie eigene Erfahrungen machen können. Wichtig ist, dass sie authentisch bleiben und ein eigenes Wording in der Praxis verwenden.
- Am zweiten Tag arbeiten die Teilnehmer in der Gruppe gemeinsam an ihren Entwicklungen, basierend auf den persönlichen Erfahrungen.

Inhalte und Themen

- Bewusstsein und Sensibilisierung für kritische Situationen in der zwischenmenschlichen Kommunikation
- Frühzeitiges Erkennen und Unterscheiden verschiedener Konfliktarten
- Direktes, offenes und konstruktives Ansprechen erkannter Konfliktpotentiale (Intervention)
- Erwartungsgespräche mit dem Ziel einer konstruktiven Zusammenarbeit
- Phasen eines Konfliktverlaufs
- Erkennen von Konfliktmotiven und Anwendung individueller Lösungsstrategien
- Erkennen von Chancen für eine konstruktive Auseinandersetzung mit dem Ziel der positiven Veränderung
- Souveräner Umgang in Konfliktsituationen
- Konfliktgespräche: Adressieren von Erwartungen, korrektes Formulieren von Kritik und Aufzeigen von Verbesserungswegen
- Konfliktmanagement: Führen schwieriger Situationen mit einzelnen Mitarbeitern oder im Team zu einer Win-Win-Situation
- Mittel und Instrumente zur erfolgreichen Konfliktprävention
- Systematische und erfolgreiche Deeskalation und Beilegung von Konflikten
- Wiederherstellung einer konstruktiven und positiven Vertrauensbasis für eine zukünftige Zusammenarbeit

Weitere Infos unter:
www.pro-ag.de



Zielgruppe / Gruppengröße

- Zielgruppe: Dieses Training ist konzipiert für Mitarbeiter, die ihr Konfliktverhalten verbessern und persönliche Strategien zur Konfliktvermeidung und -lösung finden möchten.
- Ziel der Trainer ist das Erreichen von Synergieeffekten durch den Erfahrungsaustausch der Teilnehmer – so können sie ihren Blick noch einmal öffnen und von anderen Sichtweisen profitieren.
- Gruppengröße: Mind. 4, max. 12 Teilnehmer

Investition

- 1.100,00 € pro Teilnehmer, zzgl. gesetzl. MwSt.
- 2 Präsenztrainingstage inkl. Tagungspauschale im Seminar-Hotel in Höhe von 170,00 €
- Onlineformate siehe Seite 90/91
- ✓ Soll-Ist-Analyse (Individuelles Praxisinterview)
- ✓ Merk- und Arbeitsblätter (DIN A4-Ordner)
- ✓ PRO!Management-Kompakt (DIN A6-Ordner mit Merkkarten)
- ✓ PRO!Management-Zertifikat
- ✓ PRO!Management-App

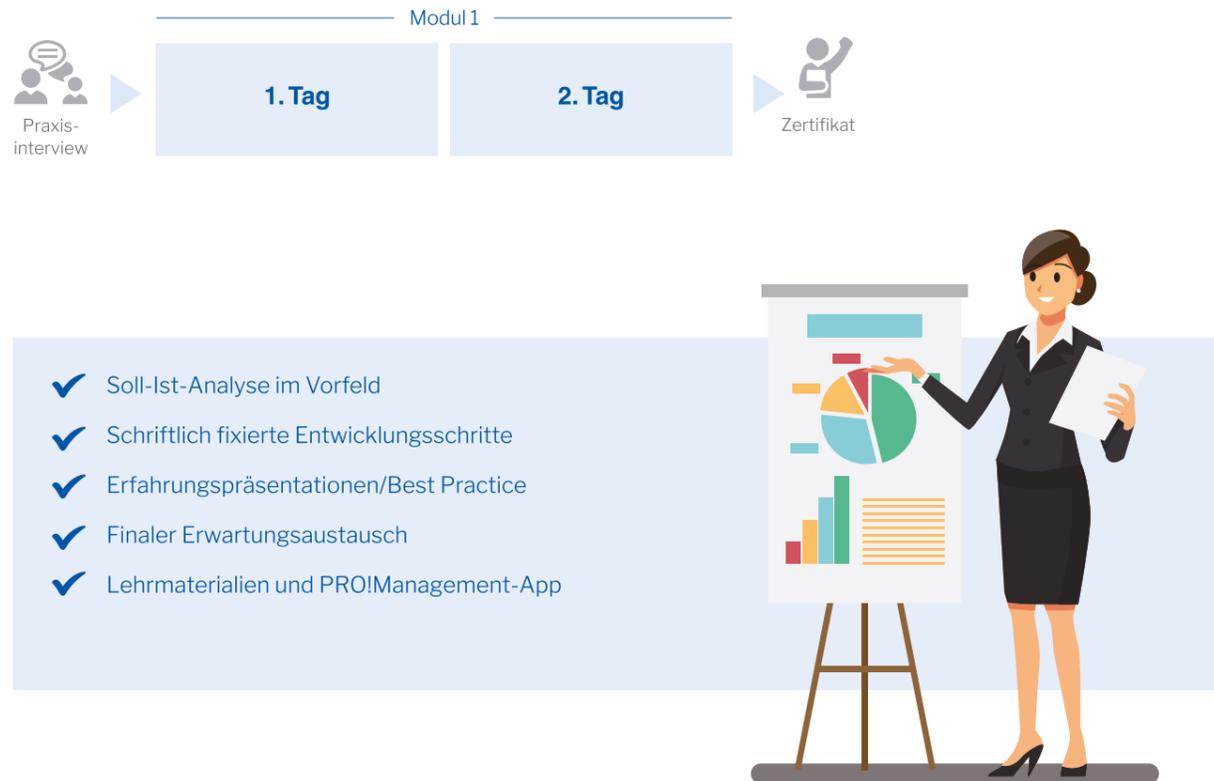
Anmeldung

Rhetorik – Körpersprache – Präsentation

Überzeugende Wirkung - Erfolgreiche Präsentation - Authentisches Auftreten

Es scheint, dass manche Menschen sich „einfach so“ vor eine Gruppe stellen und frei reden 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 sprechen. In diesem Training lernen Sie, vor Zuhörern authentisch und überzeugend zu wirken, zu präsentieren und aufzutreten.

2-tägiges modular aufbauendes Training



Ziele des Trainings

- Ziel ist die Optimierung der persönlichen Wirkung und des Auftretens vor einer Gruppe.
- Überzeugungskraft, Präsenz und Selbstbewusstsein als erlernbare Aspekte.
- Atmung, Körperspannung und die richtige Haltung als Basis einer optimalen Präsentation.
- Begeisterung der Zuhörer durch eine professionell vorbereitete Präsentation.
- Gewinnen der Zuhörer für die übermittelte Botschaft.
- Erarbeiten einzelner Instrumente gemeinsam mit dem Trainer und im Best Practice-Austausch mit den anderen Teilnehmern.
- In Praxisübungen trainieren die Teilnehmer an Beispielen aus dem beruflichen Alltag, erhalten Feedback, finden kreative Lösungen und erlernen neue Werkzeuge für die tägliche Arbeit.
- Der Trainer gibt den Teilnehmern Ideen und Instrumente mit auf den Weg, die sie in der Praxis anwenden und mit denen sie eigene Erfahrungen machen können. Wichtig ist, dass die Teilnehmer authentisch bleiben und ein eigenes Wording verwenden.
- Am zweiten Tag arbeiten die Teilnehmer in der Gruppe gemeinsam an ihren Entwicklungen, basierend auf den persönlichen Erfahrungen.

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 Teil 1: Türöffner, Begrüßung, Einleitung
- Elemente einer gut strukturierten Präsentation Teil 2: Hauptteil (Kernbotschaften und Argumentationstechniken), Zusammenfassung, Schluss
- Optimale Rahmenbedingungen und Vorbereitung auf eine erfolgreiche Präsentation (Zuhörer-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

Weitere Infos unter:
www.pro-ag.de



Zielgruppe / Gruppengröße

- Zielgruppe: Dieses Training ist konzipiert für Mitarbeiter, die ihre Präsentationsfähigkeiten, ihr Standing und ihre Wirkung vor Zuhörern optimieren möchten.
- Ziel der Trainer ist das Erreichen von Synergieeffekten durch den Erfahrungsaustausch der Teilnehmer – so können sie ihren Blick noch einmal öffnen und von anderen Sichtweisen profitieren.
- Gruppengröße: Mind. 4, max. 12 Teilnehmer

Investition

- 1.100,00 € pro Teilnehmer, zzgl. gesetzl. MwSt.
- 2 Präsenztrainingstage inkl. Tagungspauschale im Seminar-Hotel in Höhe von 170,00 €
- Onlineformate siehe Seite 92/93
- ✓ Soll-Ist-Analyse (Individuelles Praxisinterview)
- ✓ Merk- und Arbeitsblätter (DIN A4-Ordner)
- ✓ PRO!Management-Kompakt (DIN A6-Ordner mit Merkkarten)
- ✓ PRO!Management-Zertifikat
- ✓ PRO!Management-App

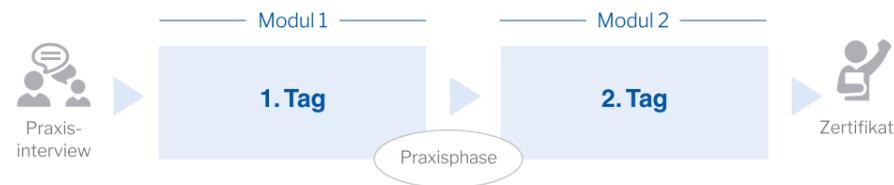
Anmeldung

Zeit- und Selbstmanagement

Effektive Zeitplanung und ausgeglichene Work-Life-Balance

Die Planung und Organisation der täglichen und regel- und unregelmäßig wiederkehrenden Aufgaben ist ein wichtiger Erfolgsfaktor. Auch unvorhersehbare und zusätzliche Aufgaben müssen in den Arbeitsalltag integriert werden. Das Abstimmen von Beruf und Privatleben schafft positive Synergien, die sich auf jeden Lebensbereich auswirken. Wie kann ich zusätzliche Freiräume gewinnen, um meine Ziele zu erreichen?

2-tägiges modular aufbauendes Training



- ✓ Soll-Ist-Analyse im Vorfeld
- ✓ Schriftlich fixierte Entwicklungsschritte zwischen den Trainingstagen
- ✓ Erfahrungspräsentationen/Best Practice
- ✓ Lernteams/Umsetzungs-Lernkontrolle
- ✓ Finaler Erwartungsaustausch
- ✓ Lehrmaterialien



Ziele des Trainings

- Ziele des Trainings sind die Analyse des aktuellen Zeit- und Selbstmanagements und das Herausarbeiten von Stärken und Verbesserungspotentialen.
- Erarbeiten einzelner Instrumente gemeinsam mit dem Trainer und im Best Practice-Austausch mit den anderen Teilnehmern in Einzel- und Gruppenübungen.
- Beleuchtung der „Work-Life-Balance“ und Entwicklung von Ansatzpunkten zum Gewinn von Freiräumen und Synergien.
- Ausgestalten der Trainingsinhalte am zweiten Trainingstag, basierend auf den persönlichen Erfahrungen in der Zeit nach dem ersten Trainingstag.

Inhalte und Themen

- Umgang mit Zeit: Betrachtung und Analyse (IST)
- Zielformulierung (SOLL) im Hinblick auf die „Work-Life-Balance“ - Ziele und Aufgaben
- Erkennen und Verändern von ineffizienten Faktoren der persönlichen Arbeitsgestaltung
- Unterscheidung von Wichtigem und Dringendem
- Optimierung des Umgangs mit Informationen (E-Mail, Post, direkte Kommunikation) und effiziente Verarbeitungsmöglichkeiten
- Harmonisierung der beruflichen und privaten Lebensbereiche und Schaffung von Synergien
- Organisation der täglichen sowie regelmäßig und unregelmäßig wiederkehrenden Aufgaben
- Integration von unvorhersehbaren, zusätzlichen Aufgaben
- Strukturierung des Arbeitsalltags: Konkrete Instrumente zur Tages- und Wochenplanung

Weitere Infos unter:
www.pro-ag.de



Zielgruppe / Gruppengröße

- Zielgruppe: Dieses Training ist konzipiert für Mitarbeiter, die ihr Zeit- und Selbstmanagement optimieren möchten.
- Ziel der Trainer ist das Erreichen von Synergieeffekten durch den Erfahrungsaustausch der Teilnehmer – so können sie ihren Blick noch einmal öffnen und von anderen Sichtweisen profitieren.
- Gruppengröße: Mind. 4, max. 12 Teilnehmer

Investition

- 1.100,00 € pro Teilnehmer, zzgl. gesetzl. MwSt.
- 2 Präsenztrainingstage inkl. Tagungspauschale im Seminar-Hotel in Höhe von 170,00 €
- ✓ Soll-Ist-Analyse (Individuelles Praxisinterview)
- ✓ Merk- und Arbeitsblätter (DIN A4-Ordner)
- ✓ PRO!Management-Zertifikat
- ✓ PRO!Management-App

Onlineformate siehe Seite 94/95

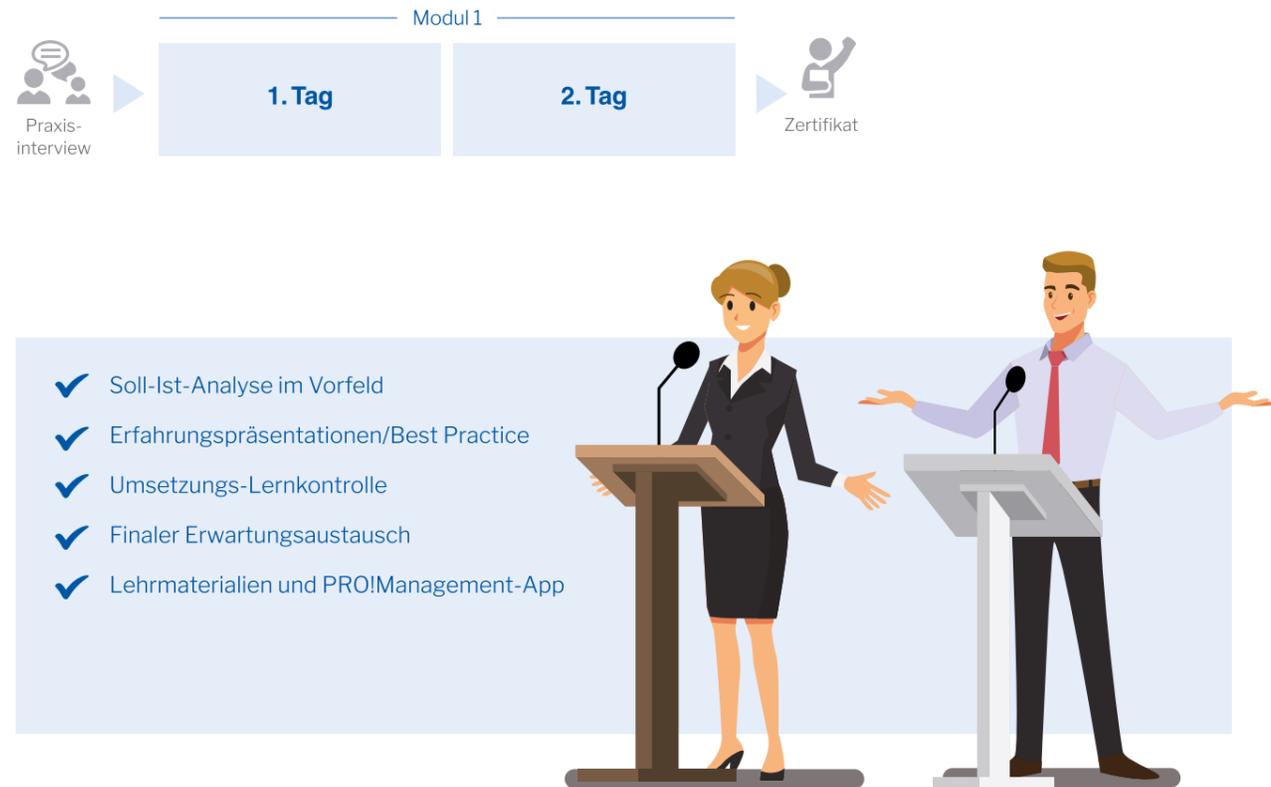
Anmeldung

Die professionelle Moderation

Effektives Führen von Sitzungen, Besprechungen und Meetings

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

2-tägiges modular aufbauendes Training



Ziele des Trainings

- Ziele des Trainings sind die Analyse des aktuellen Moderationsstils und das Erkennen von Verbesserungspotentialen.
- In Praxisübungen werden Situationen aus dem beruflichen Alltag trainiert, die Teilnehmer erhalten Feedback, finden kreative Lösungen und erlernen neue Werkzeuge.
- Gemeinsam werden Instrumente und Techniken erarbeitet, die Sie künftig bei der erfolgreichen Gestaltung und Moderation von Besprechungen und Meetings einsetzen werden.
- Der Trainer gibt den Teilnehmern Ideen und Instrumente mit auf den Weg, die sie zwischen den einzelnen Trainingsmodulen anwenden und mit denen sie ihre eigenen Erfahrungen machen können. Wichtig ist, dass sie authentisch bleiben und ein eigenes Wording in der Praxis verwenden.

Inhalte und Themen

- Moderationsgrundsätze und Analyse der individuellen und aktuellen Moderationsstile
- Anlassgerechte Anpassung des Einsatzes von Moderationstechniken und -medien
- Aufregung und Lampenfieber vor einer Moderation: Techniken und Wege für eine souveräne Wirkung
- Steuerung von Redeanteilen und unterschiedlichen Meinungen
- Elemente einer gut strukturierten Moderation: Vorbereitung, Begrüßung, Einleitung, Hauptteil, Schluss, Botschaft/Message/ToDo, Nachbereitung
- Ideen und Techniken zur Einbindung aller Teilnehmer
- Optimale Rahmenbedingungen für eine erfolgreiche Moderation: Raum, Licht, Anordnung der Sitzplätze, etc.
- Der Moderator als neutrales Organ: Professioneller Umgang mit Teilnehmern unterschiedlicher Hierarchien, offene und konstruktive Anmoderation kritischer Themen und Durchbrechen von Widerständen in der Gruppe
- Persönliches Auftreten, Kleidung, Äußeres und Körpersprache: Wichtige Details für eine optimale Wirkung und ein sicheres Auftreten vor einer Gruppe
- Umgang mit Störungen und schwierigen Situationen oder Teilnehmern während einer Moderation
- Methoden der Visualisierung
- Souveräner Umgang mit Meinungsverschiedenheiten und Konflikten in einer Moderation
- Kommunikation, Rhetorik, Gesprächsführung
- Schaffung einer positiven Gesprächsatmosphäre, Elemente und Möglichkeiten für einen abwechslungsreichen Ablauf
- Sensibilisierung der Wahrnehmung von Interaktionen und Prozessen innerhalb der Gruppe

Weitere Infos unter: www.pro-ag.de



Zielgruppe / Gruppengröße

- Zielgruppe: Dieses Training ist konzipiert für Mitarbeiter und Führungskräfte, die vor Gruppen sprechen, Sitzungen führen oder Besprechungen moderieren.
- Ziel der Trainer ist das Erreichen von Synergieeffekten durch den Erfahrungsaustausch der Teilnehmer – so können sie ihren Blick noch einmal öffnen und von anderen Sichtweisen profitieren.
- Gruppengröße: Mind. 4, max. 12 Teilnehmer

Information

- Dieses Training bieten wir derzeit als maßgeschneidertes Inhouse-Training an.
- Bei Interesse kontaktieren Sie uns gerne telefonisch unter +49 221 6430362-0 oder per E-Mail an info@pro-ag.de.
- Onlineformate auf Anfrage
- ✓ Soll-Ist-Analyse (Individuelles Praxisinterview)
- ✓ Merk- und Arbeitsblätter (DIN A4-Ordner)
- ✓ PRO!Management-Kompakt (DIN A6-Ordner mit Merkkarten)
- ✓ PRO!Management-Zertifikat
- ✓ PRO!Management-App

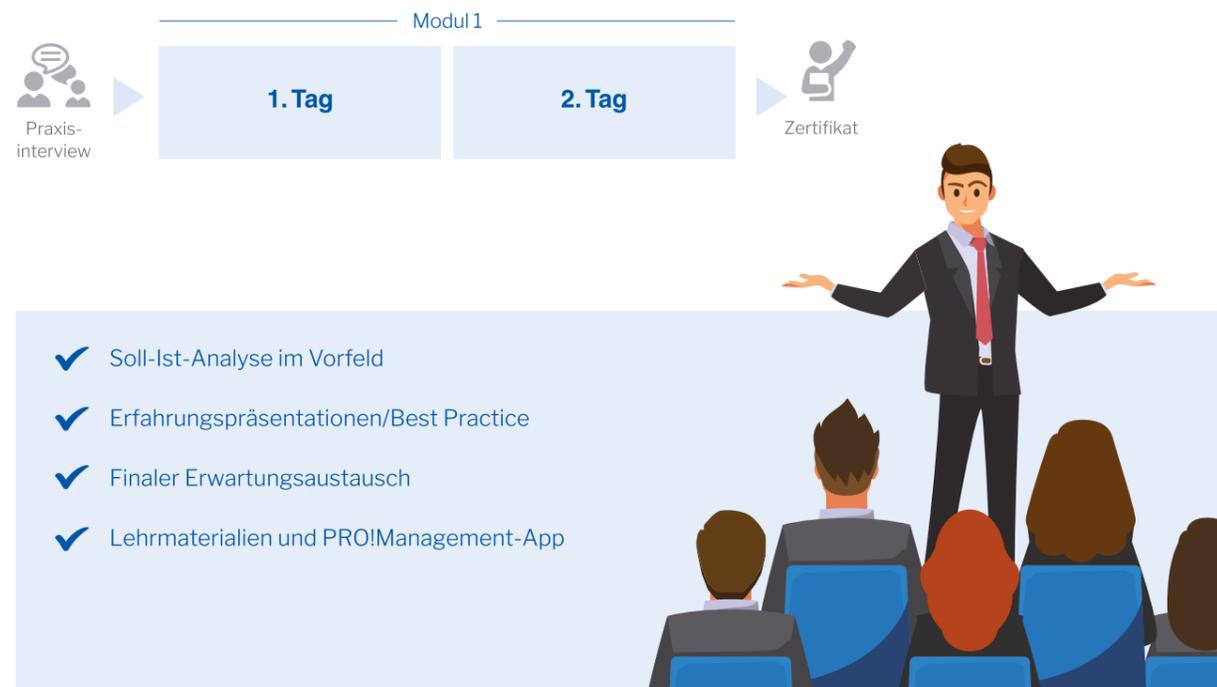
Anmeldung

Wie wirke ich auf andere?

Entwicklung eigener Stärken - Überzeugende Ausstrahlung - Positives Feedback

Wer die Wirkung seiner Kommunikation, seines Verhaltens und seiner nonverbalen Signale kennt, kann Prozesse, Veränderungen und Ideen leichter und gezielter transportieren. Die Wahrnehmung anderer entscheidet darüber, wie Sie ankommen und Selbsterkenntnis trägt in erheblichem Maße zur Persönlichkeitsentwicklung bei. Eine realistische Selbsteinschätzung ist die Voraussetzung für erfolgreiches Handeln. Sie erhalten wertvolle Impulse zur Stärkung Ihrer persönlichen Präsenz und zur Verbesserung Ihrer Motivationsfähigkeit.

2-tägiges modular aufbauendes Training



Ziele des Trainings

- Die Teilnehmer erfahren konkret, welchen (ersten) Eindruck sie hinterlassen.
- Sie lernen, wie ihr Auftreten in unterschiedlichen Situationen wirkt und was es bei anderen auslöst.
- Sie arbeiten gezielt an ihrem verbalen und nonverbalen Verhalten, um ihre Wirkung zu verbessern.

Inhalte und Themen

- Kommunikation, Wirkungsfaktoren und mentale Faktoren unter Erkenntnissen der Neurokommunikation
 - Warum sind wir so, wie wir sind?
 - Werte, Einstellung und Verhalten
 - Der erste Eindruck
 - Regeln für den Erstkontakt
 - Stimme, Sprache, Körper
 - Einfluss des Denkens auf unsere Wirkung
 - Primacy- und Regency-Effekt – Die Dominanz des ersten und letzten Eindrucks
- Entdeckung, Ausbau und Optimierung des charismatischen Potentials
 - Herstellung von Authentizität und Überzeugungskraft
- Der persönliche Entwicklungsplan
 - Was möchte ich beibehalten und was verändern?
 - Was möchte ich neu aufnehmen und entwickeln?
 - Was könnte mich daran hindern?
 - Wer begleitet mich dabei und gibt mir Feedback?
- Die Wirkung auf andere/Selbst- und Fremdbild
 - Wie wirke ich auf andere?
 - Welchen ersten Eindruck hinterlasse ich?
 - Welche Ausstrahlung habe ich durch Körperhaltung, Mimik, Gestik und Stimme?
 - Wie wirkt mein Kommunikationsverhalten?
 - Wie komme ich als Präsentierender, im Dialog und in größeren Gruppen an?
 - Professionelle Selbstpräsentation: Erkennen und Bewusstmachung eigener Stärken und Verhaltensmuster
 - Wirkungsvolle Regeln zum Geben und Nehmen von Feedback

Weitere Infos unter:
www.pro-ag.de



Zielgruppe / Gruppengröße

- Zielgruppe: Dieses Training ist konzipiert für Mitarbeiter, die ihr Selbst- und Fremdbild abgleichen und kritisch überprüfen möchten.
- Ziel der Trainer ist das Erreichen von Synergieeffekten durch den Erfahrungsaustausch der Teilnehmer – so können sie ihren Blick noch einmal öffnen und von anderen Sichtweisen profitieren.
- Gruppengröße: Mind. 4, max. 12 Teilnehmer

Investition

- 1.100,00 € pro Teilnehmer, zzgl. gesetzl. MwSt.
- 2 Präsenztrainingstage inkl. Tagungspauschale im Seminar-Hotel in Höhe von 170,00 €
- ✓ Soll-Ist-Analyse (Individuelles Praxisinterview)
- ✓ Merk- und Arbeitsblätter (DIN A4-Ordner)
- ✓ PRO!Management-Kompakt (DIN A6-Ordner mit Merkkarten)
- ✓ PRO!Management-Zertifikat
- ✓ PRO!Management-App

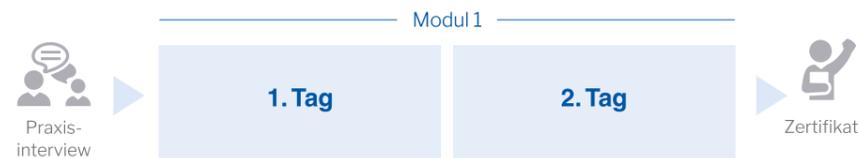
Anmeldung

Persönliches Standing

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



- ✓ Soll-Ist-Analyse im Vorfeld
- ✓ Schriftlich fixierte Entwicklungsschritte
- ✓ Erfahrungspräsentationen/Best Practice
- ✓ Finaler Erwartungsaustausch
- ✓ Lehrmaterialien
- ✓ PRO!Management App



Ziele des Trainings

- Erkennen des eigenen Potentials und zielgerichtete Optimierung der Wirkung auf andere.
- Verbesserung persönlicher Wirkungsmittel und gezielter Einsatz im (Berufs)alltag.
- Entwickeln neuer Verhaltensweisen in verschiedenen, auch schwierigen, Situationen.
- Steigerung des Charismas und Stärkung eines selbstbewussten Auftretens.

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 Verhaltenspektrums in schwierigen Situationen
- Gekonntes Verbinden von Körpersprache und Körperspannung
- Authentisches und überzeugendes Auftreten
- Erkennen von Verhaltens- und Konfliktstilen
- Grundsätzliche Strategien: Kämpfen, standhalten oder flüchten?
- Kooperation und Konfrontation
- Rückgrat zeigen und doch flexibel bleiben
- Abbau von Unsicherheiten und mentalen Blockaden-Schlagfertige und gleichzeitig charmante Reaktion auf Killerphrasen und unfaire Angriffe
- Entwickeln kraftvoller, neuer Denkmuster: Standing entsteht im Kopf!
- Selbstbild-/Fremdbild-Abgleich durch konstruktives Feedback

Weitere Infos unter:
www.pro-ag.de



Zielgruppe / Gruppengröße

- Zielgruppe: Dieses Training ist konzipiert für Mitarbeiter, die in herausfordernden Situationen selbstbewusst und souverän auftreten, ihre Durchsetzungskraft steigern und die eigene Position stärken möchten.
- Ziel der Trainer ist das Erreichen von Synergieeffekten durch den Erfahrungsaustausch der Teilnehmer – so können sie ihren Blick noch einmal öffnen und von anderen Sichtweisen profitieren.
- Gruppengröße: Mind. 4, max. 12 Teilnehmer

Investition

- 1.100,00 €
pro Teilnehmer, zzgl. gesetzl. MwSt.
- 2 Präsenztrainingstage
inkl. Tagungspauschale im Seminar-Hotel
in Höhe von 170,00 €
- ✓ Soll-Ist-Analyse (Individuelles Praxisinterview)
- ✓ Merk- und Arbeitsblätter (DIN A4-Ordner)
- ✓ PRO!Management-Kompakt (DIN A6-Ordner mit Merkkarten)
- ✓ PRO!Management-Zertifikat
- ✓ PRO!Management-App

Anmeldung

Kommunikation im Team

Lösungsorientierte Gesprächsführung mit Kollegen und Vorgesetzten

1-tägiges Training



- ✓ Soll-Ist-Analyse im Vorfeld
- ✓ Schriftlich fixierte Entwicklungsschritte
- ✓ Erfahrungspräsentationen/Best Practice
- ✓ Finaler Erwartungsaustausch
- ✓ Lehrmaterialien
- ✓ PRO!Management App



Ziele des Trainings

- Ziel des Trainings ist Optimierung der Kommunikation im Team zur gemeinsamen und erfolgreichen Zusammenarbeit.
- In Praxisübungen trainieren die Teilnehmer Situationen aus dem beruflichen Alltag, erhalten ein umfassendes Feedback, finden kreative Lösungen und erlernen Werkzeuge zur erfolgreichen Kommunikation im Team.
- Gemeinsam mit dem Trainer und im Best Practice-Austausch arbeiten die Teilnehmer an ihrem persönlichen Kommunikationsstil.

Inhalte und Themen

- Spielregeln der Zusammenarbeit und Kommunikation
- Wahrnehmungsfiler: Ehrlicher Positivfilter zum Gesprächspartner, Nebeneinanderstellen unterschiedlicher Sichtweisen und Formulierung offener Fragen
- Bewusstsein schaffen für unterschiedliche Wahrnehmungen
- Genaues Zuhören: Positive Einstellung zum Gesprächspartner, ehrliches Interesse und Instrument „Verständnisquittung“
- Wertschätzung, Vertrauen und ehrliches Feedback
- Das „Ja“ zum Mitarbeiter in der täglichen Zusammenarbeit und im Mitarbeitergespräch (Praktische Übung)
- Eigene Formulierungen – Erkennen und Wirkung im Team
- Bewusster Einsatz offener Fragen (Praktische Übung)
- Zielgerichtetes und positives Feedback in der Gesprächsführung (Praktische Übung)
- Kommunikation von Erwartungen an „schwierige“ Mitarbeiter
- Professionelles Führen von Mitarbeiter-Jahresgesprächen (Praktische Übung)

Weitere Infos unter:
www.pro-ag.de



Zielgruppe / Gruppengröße

- Zielgruppe: Mitarbeiter im Vertrieb mit Umsatzziel, z.B. Sales Manager, Verkaufsdienst/-außendienst, Sales Force, Key Account Manager
- Ziel der Trainer ist das Erreichen von Synergieeffekten durch den Erfahrungsaustausch der Teilnehmer - daher können an diesem Training sowohl neue als auch erfahrene Vertriebler teilnehmen.
- Gruppengröße: Mind. 4, max. 12 Teilnehmer

Information

Dieses Training bieten wir derzeit als maßgeschneidertes Inhouse-Training an.

Bei Interesse kontaktieren Sie uns gerne telefonisch unter +49 221 6430362-0 oder per E-Mail an info@pro-ag.de.

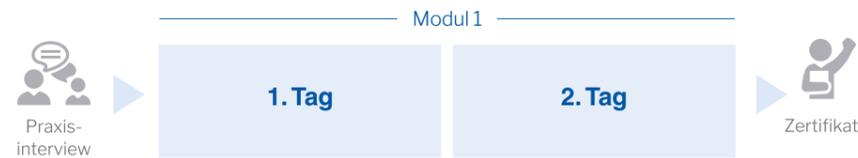
Anmeldung

- ✓ Soll-Ist-Analyse (Individuelles Praxisinterview)
- ✓ Merk- und Arbeitsblätter (DIN A4-Ordner)
- ✓ PRO!Management-Kompakt (DIN A6-Ordner mit Merkkarten)
- ✓ PRO!Management-Zertifikat
- ✓ PRO!Management-App

Professionelle Teamentwicklung

Stärkung der Zusammenarbeit und gemeinsame Zielerreichung

2-tägiges modular aufbauendes Training



- ✓ Soll-Ist-Analyse im Vorfeld
- ✓ Das LIFO®-Prinzip als Methode zur Beschreibung unterschiedlicher Verhaltensmuster
- ✓ Schriftlich fixierte Entwicklungsschritte
- ✓ Erfahrungspräsentationen/Best Practice
- ✓ Finaler Erwartungsaustausch
- ✓ Lehrmaterialien und PRO!Management-App



Ziele des Trainings

- Ziele des Trainings sind die Optimierung der Kommunikation im Team und das Herausarbeiten tragfähiger Strukturen.
- In Praxisübungen trainieren die Teilnehmer mit den persönlichen Erfahrungen aus dem beruflichen Alltag, erhalten ein umfassendes Feedback, finden kreative Lösungen und erlernen Werkzeuge zur erfolgreichen Teambildung.
- Gemeinsam mit dem Trainer und im Best Practice-Austausch mit den anderen Teilnehmern werden die Instrumente zur erfolgreichen Teambildung erarbeitet.

Inhalte und Themen

- Spielregeln der Zusammenarbeit und Kommunikation
- Woran erkennt man ein erfolgreiches Team?
- Erwartungshaltungen innerhalb des Teams
- Das LIFO®-Prinzip als Methode zur Beschreibung unterschiedlicher Verhaltensmuster
- Verschiedene LIFO®-Stile im Team und Auswirkungen auf die Zusammenarbeit
- Formulierung von Zielen und Lösungen für die erkannten Störquellen
- Störsituationen erfolgreich meistern: Gestaltung der zukünftigen Zusammenarbeit
- Welche möglichen Hindernisse bestehen im Miteinander?
- Wie können wir das „Ja“ zum Teammitglied steigern?
- Welchen Vorteil hat eine positive Mensch-zu-Mensch-Kommunikation für den Teamerfolg?
- Konstruktives und motivierendes Feedback untereinander
- Formulierung von Teamzielen
- Gemeinsame Entwicklung eines zukunftsorientierten Team-Idealbildes
- Erarbeitung gemeinsam getragener Grundsätze der Zusammenarbeit und spürbare Umsetzung in der Praxis

Weitere Infos unter:
www.pro-ag.de



Zielgruppe / Gruppengröße

-  Zielgruppe: Mitarbeiter im Vertrieb mit Umsatzziel, z.B. Sales Manager, Verkaufsdienst/-außendienst, Sales Force, Key Account Manager
-  Ziel der Trainer ist das Erreichen von Synergieeffekten durch den Erfahrungsaustausch der Teilnehmer - daher können an diesem Training sowohl neue als auch erfahrene Vertriebler teilnehmen.
-  Gruppengröße: Mind. 4, max. 12 Teilnehmer

Information

Dieses Training bieten wir derzeit als maßgeschneidertes Inhouse-Training an.

Bei Interesse kontaktieren Sie uns gerne telefonisch unter +49 221 6430362-0 oder per E-Mail an info@pro-ag.de.

Anmeldung

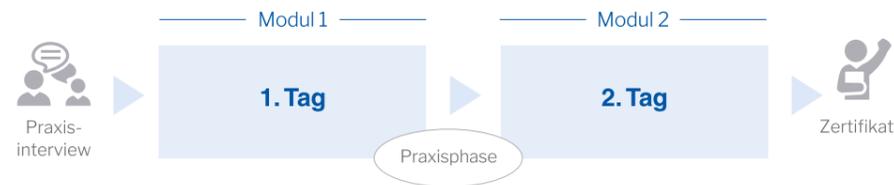
- ✓ Soll-Ist-Analyse (Individuelles Praxisinterview)
- ✓ Merk- und Arbeitsblätter (DIN A4-Ordner)
- ✓ PRO!Management-Kompakt (DIN A6-Ordner mit Merkkarten)
- ✓ PRO!Management-Zertifikat
- ✓ PRO!Management-App

Interaktives Online-Training Konfliktmanagement

Lösungsorientierte Kommunikation in schwierigen Gesprächssituationen

Im beruflichen Kontext entstehen Konflikte in vielen Situationen und auf vielen Ebenen, für die es zwar keine Patentlösung, aber kommunikative Mittel und Instrumente gibt, um diese zu managen. Das Training zielt auf eine „angemessene Intervention“, das heißt, Sie erarbeiten individuelle Instrumente und Wege, mit denen Sie Konflikte frühzeitig erkennen und schon im Vorfeld deeskalieren können. Die Sensibilisierung für potentielle Konfliktsituationen und die Anwendung von Kommunikationsstrategien wird Sie in Ihrer Souveränität unterstützen.

2-tägiges modular aufbauendes Training



- ✓ Soll-Ist-Analyse im Vorfeld
- ✓ Schriftlich fixierte Entwicklungsschritte zwischen den Trainingstagen
- ✓ Erfahrungspräsentationen/Best Practice
- ✓ Finaler Erwartungsaustausch
- ✓ Lehrmaterialien und PRO!Management-App

Ziele des Trainings

- Ziel ist die Stärkung der Souveränität in allen Konfliktsituationen.
- Gemeinsame Betrachtung des aktuellen Verhaltens und Erarbeiten rhetorischer Mittel in Konfliktsituationen zur Optimierung von Potentialen.
- Stärkung der Persönlichkeit durch Konflikterkennung und Strategien zur Konfliktvermeidung.
- Erarbeitung einzelner Instrumente gemeinsam mit dem Trainer und im Best Practice-Austausch mit den anderen Teilnehmern.
- In Praxisübungen trainieren die Teilnehmer an Beispielen aus dem beruflichen Alltag, erhalten Feedback, finden kreative Lösungen und erlernen neue Werkzeuge für die tägliche Arbeit.
- Die Trainer geben den Teilnehmern Ideen und Instrumente mit auf den Weg, die sie zwischen den Trainingstagen anwenden und mit denen sie eigene Erfahrungen machen können. Wichtig ist, dass sie authentisch bleiben und ein eigenes Wording in der Praxis verwenden.
- Am zweiten Tag arbeiten die Teilnehmer in der Gruppe gemeinsam an ihren Entwicklungen, basierend auf den persönlichen Erfahrungen.

Inhalte und Themen

- Bewusstsein und Sensibilisierung für kritische Situationen in der zwischenmenschlichen Kommunikation
- Frühzeitiges Erkennen und Unterscheiden verschiedener Konfliktarten
- Direktes, offenes und konstruktives Ansprechen erkannter Konfliktpotentiale (Intervention)
- Erwartungsgespräche mit dem Ziel einer konstruktiven Zusammenarbeit
- Phasen eines Konfliktverlaufs
- Erkennen von Konfliktmotiven und Anwendung individueller Lösungsstrategien
- Erkennen von Chancen für eine konstruktive Auseinandersetzung mit dem Ziel der positiven Veränderung
- Souveräner Umgang in Konfliktsituationen
- Konfliktgespräche: Adressieren von Erwartungen, korrektes Formulieren von Kritik und Aufzeigen von Verbesserungswegen
- Konfliktmanagement: Führen schwieriger Situationen mit einzelnen Mitarbeitern oder im Team zu einer Win-Win-Situation
- Mittel und Instrumente zur erfolgreichen Konfliktprävention
- Systematische und erfolgreiche Deeskalation und Beilegung von Konflikten
- Wiederherstellung einer konstruktiven und positiven Vertrauensbasis für eine zukünftige Zusammenarbeit

Weitere Infos unter:
www.pro-ag.de



Zielgruppe / Gruppengröße

- Zielgruppe: Dieses Training ist konzipiert für Mitarbeiter, die ihr Konfliktverhalten verbessern und persönliche Strategien zur Konfliktvermeidung und -lösung finden möchten.
- Ziel der Trainer ist das Erreichen von Synergieeffekten durch den Erfahrungsaustausch der Teilnehmer – so können sie ihren Blick noch einmal öffnen und von anderen Sichtweisen profitieren.
- Gruppengröße: Mind. 3, max. 6 Teilnehmer

Investition

1.100,00 €
pro Teilnehmer, zzgl. gesetzl. MwSt.

2 Online-Trainingstage

Anmeldung

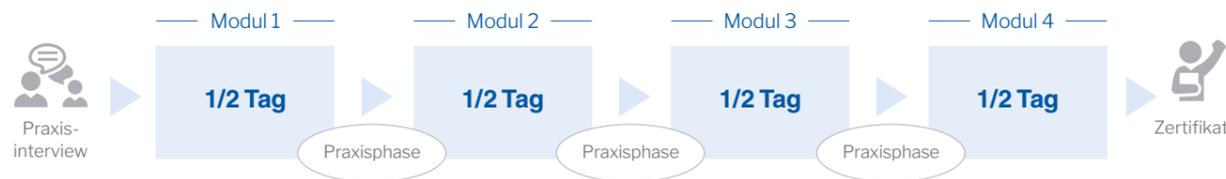
- ✓ Soll-Ist-Analyse (Individuelles Praxisinterview)
- ✓ Merk- und Arbeitsblätter (DIN A4-Ordner)
- ✓ PRO!Management-Kompakt (DIN A6-Ordner mit Merkkarten)
- ✓ PRO!Management-Zertifikat
- ✓ PRO!Management-App

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

Überzeugende Wirkung - Erfolgreiche Präsentation - Authentisches Auftreten

Sie sind Mitarbeiter*in in einem Unternehmen, in dem ein professionelles virtuelles Auftreten von Ihnen erwartet wird. Sie möchten auch in der virtuellen Kommunikation souverän und authentisch wirken und Präsentationen wirkungsvoll und sicher vorstellen. Sowohl in der Vorbereitung des virtuellen Auftritts als auch bei der Bewältigung von technischen Problemen möchten Sie für alle Eventualitäten gerüstet sein.

2-tägiges modular aufbauendes Training (4 x 0,5 Tagesmodule)



- ✓ Online-Training in Halbtagesmodulen
- ✓ Soll-Ist-Analyse im Vorfeld
- ✓ Schriftlich fixierte Entwicklungsschritte zwischen den Trainingstagen
- ✓ Erfahrungspräsentationen/Best Practice
- ✓ Lernteams/Umsetzungs-Lernkontrolle
- ✓ Finaler Erwartungsaustausch
- ✓ Lehrmaterialien und PRO!Management-App

Ziele des Trainings

- Ziel ist die Optimierung der persönlichen Wirkung und des Auftretens im virtuellen Raum
- Überzeugungskraft, Präsenz und Selbstbewusstsein als erlernbare Aspekte
- Begeisterung der Zuhörer durch eine professionell vorbereitete Präsentation
- Gewinnen der Zuhörer für die übermittelte Botschaft
- Erarbeiten einzelner Instrumente gemeinsam mit dem Trainer und im Best Practice-Austausch mit den anderen Teilnehmern
- In Praxisübungen trainieren die Teilnehmer an Beispielen aus ihrem beruflichen Alltag, erhalten Feedback, finden kreative Lösungen und erlernen neue Werkzeuge für das professionelle Auftreten im virtuellen Raum
- Der Trainer gibt den Teilnehmern Ideen und Instrumente mit auf den Weg, die sie zwischen den einzelnen Trainingsmodulen anwenden und mit denen sie ihre eigenen Erfahrungen machen können. Wichtig ist, dass sie authentisch bleiben und ein eigenes Wording in der Praxis verwenden
- Die Teilnehmer arbeiten in der Gruppe gemeinsam an ihren Entwicklungen, basierend auf den persönlichen Erfahrungen

Inhalte und Themen

- Analyse des aktuellen Online-Präsentationsstils, der Rhetorik und der Wirkung über eine Online-Plattform
- Wichtige Grundstoffe für eine optimale Wirkung: Das persönliche Auftreten und der Kontakt im virtuellen Raum, Pflege der Wirkungsdetails (Kleidung, Beleuchtung, Kamera-Einstellungen etc. in Online-Meetings) und bewusstes Wirken auf das Unterbewusstsein
- Dimensionen einer Präsentation – verbal/paraverbal/nonverbal – und deren stimmige Umsetzung im virtuellen Raum
- Professionelles Wirken durch Stimme
- Möglicher Einsatz der Körpersprache in Online-Meetings
- Sprecharten und bewusstes Einsetzen von Sprache: Vermeidung von Konjunktionen, Pausenfüllern, Weichmachern und Suggestiv-Formulierungen
- Ziele einer Online Präsentation
- Optimale Rahmenbedingungen für virtuelle Präsentationen und entsprechende Vorbereitung (Zuhörer-Analyse, Organisation, technisches Kick-Off, technisches Setting, Einsatz von zusätzlichen Online-Tools und Programmen)
- Vereinbarung von sinnvollen Regeln im Online-Kontakt
- Elemente einer gut strukturierten Präsentation
- Besonderheiten von Power-Point-Folien für den Online-Einsatz
- Individuelle Teilnehmer-Präsentationen nach Bearbeitung mit anschließendem Feedback
- Umgang mit (technischen) Störungen und schwierigen Situationen während einer Präsentation
- Einwandbehandlung: Positive Haltung, richtige Interpretation von Informationen und Signalen, offene Fragen und zielorientierte Antworten

Weitere Infos unter:
www.pro-ag.de



Zielgruppe / Gruppengröße

- Zielgruppe: Dieses Training ist konzipiert für Mitarbeiter, die bei Online-Sessions professionell agieren möchten und Verantwortung für virtuell zusammenarbeitende Teams haben, z.B. Abteilungs- und Teamleiter, Sachgebiets-, Gruppen-, Betriebs- und Bereichsleiter
- Ziel der Trainer ist das Erreichen von Synergieeffekten durch den Erfahrungsaustausch der Teilnehmer – daher können an diesem Training sowohl neue als auch erfahrene Mitarbeiter teilnehmen.
- Gruppengröße: Mind. 3, max. 6 Teilnehmer

Investition

1.100,00 €
pro Teilnehmer, zzgl. gesetzl. MwSt.

2 Online-Trainingstage
(4 x 0,5 Tagesmodule)

Anmeldung

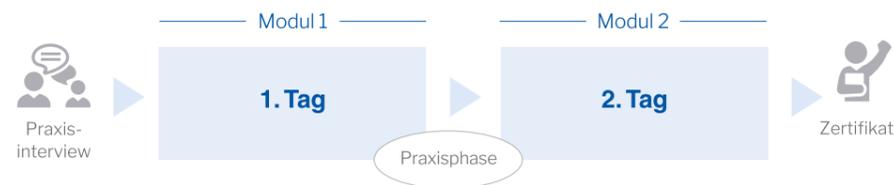
- ✓ Soll-Ist-Analyse (Individuelles Praxisinterview)
- ✓ Merk- und Arbeitsblätter (DIN A4-Ordner)
- ✓ PRO!Management-Kompakt (DIN A6-Ordner mit Merkkarten)
- ✓ PRO!Management-Zertifikat
- ✓ PRO!Management-App

Interaktives Online-Training Zeit- und Selbstmanagement

Effektive Zeitplanung und ausgeglichene Work-Life-Balance

Die Planung und Organisation der täglichen und regel- und unregelmäßig wiederkehrenden Aufgaben ist ein wichtiger Erfolgsfaktor. Auch unvorhersehbare und zusätzliche Aufgaben müssen in den Arbeitsalltag integriert werden. Das Abstimmen von Beruf und Privatleben schafft positive Synergien, die sich auf jeden Lebensbereich auswirken. Wie kann ich zusätzliche Freiräume gewinnen, um meine Ziele zu erreichen?

2-tägiges modular aufbauendes Training



- ✓ Soll-Ist-Analyse im Vorfeld
- ✓ Schriftlich fixierte Entwicklungsschritte zwischen den Trainingstagen
- ✓ Erfahrungspräsentationen/Best Practice
- ✓ Lernteams/Umsetzungs-Lernkontrolle
- ✓ Finaler Erwartungsaustausch
- ✓ Lehrmaterialien



Ziele des Trainings

- Ziele des Trainings sind die Analyse des aktuellen Zeit- und Selbstmanagements und das Herausarbeiten von Stärken und Verbesserungspotentialen.
- Erarbeiten einzelner Instrumente gemeinsam mit dem Trainer und im Best Practice-Austausch mit den anderen Teilnehmern in Einzel- und Gruppenübungen.
- Beleuchtung der „Work-Life-Balance“ und Entwicklung von Ansatzpunkten zum Gewinn von Freiräumen und Synergien.
- Ausgestalten der Trainingsinhalte am zweiten Trainingstag, basierend auf den persönlichen Erfahrungen in der Zeit nach dem ersten Trainingstag.

Inhalte und Themen

- Umgang mit Zeit: Betrachtung und Analyse (IST)
- Zielformulierung (SOLL) im Hinblick auf die „Work-Life-Balance“ - Ziele und Aufgaben
- Erkennen und Verändern von ineffizienten Faktoren der persönlichen Arbeitsgestaltung
- Unterscheidung von Wichtigem und Dringendem
- Optimierung des Umgangs mit Informationen (E-Mail, Post, direkte Kommunikation) und effiziente Verarbeitungsmöglichkeiten
- Harmonisierung der beruflichen und privaten Lebensbereiche und Schaffung von Synergien
- Organisation der täglichen sowie regelmäßig und unregelmäßig wiederkehrenden Aufgaben
- Integration von unvorhersehbaren, zusätzlichen Aufgaben
- Strukturierung des Arbeitsalltags: Konkrete Instrumente zur Tages- und Wochenplanung

Weitere Infos unter:
www.pro-ag.de



Zielgruppe / Gruppengröße

- Zielgruppe: Dieses Training ist konzipiert für Mitarbeiter, die ihr Zeit- und Selbstmanagement optimieren möchten.
- Ziel der Trainer ist das Erreichen von Synergieeffekten durch den Erfahrungsaustausch der Teilnehmer – so können sie ihren Blick noch einmal öffnen und von anderen Sichtweisen profitieren.
- Gruppengröße: Mind. 3, max. 6 Teilnehmer

Investition

- 1.100,00 €
pro Teilnehmer, zzgl. gesetzl. MwSt.
- 2 Online-Trainingstage
- ✓ Soll-Ist-Analyse (Individuelles Praxisinterview)
- ✓ Merk- und Arbeitsblätter (DIN A4-Ordner)
- ✓ PRO!Management-Zertifikat
- ✓ PRO!Management-App

Anmeldung

PRO!MANAGEMENT

Training · Coaching · Consulting

Deutschland (Firmensitz)

Pro Management AG Fon: + 49 2692 268 990-10
Mayener Straße 25 Fax: + 49 2692 268 990-19
D-53539 Kelberg Mail: info@pro-ag.de

Deutschland (Niederlassung Köln)

Pro Management AG Fon: + 49 221 64 303 62-0
Zollstockgürtel 59 Fax: + 49 221 64 303 62-9
D-50969 Köln Mail: info@pro-ag.de

Polen

PRO Management PL
ul. Ksawerow 22/26
02-656 Warszawa, PL
+48 502 814 529
warsaw@pro-management.group

Tschechien

PRO Management CR/SL
Medinská 1035
190 14 Praha 9, CZ
+420 284 891 892
prague@pro-management.group

Besuchen Sie unsere Website:

www.pro-ag.de

Finden Sie uns auch hier:

