

Trainerkompetenzen

Train the Trainer:	•Moderatorenausbildung
	•Multiplikatorentraining
	•Qualifizierung zum Managementtrainer
	•Gruppendynamik
	•Der Experte als Trainer für Technik- und Naturwissenschaft
	•Fachtrainer für Produktschulungen
	•Verkaufstrainer-Ausbildung
	•Der Chef als Trainer
	•NLP
	•Kundenschulungen
	•Profitrainer Weiterentwicklung
	•Supervisionen
•Profitrainer-Erfahrungsaustausch	
Coaching:	•3-Stufige Coaching-Ausbildung
	•Coaching für Führungskräfte
	•Der Chef als Coach
	•Der Trainer als Coach
	•Verkaufskoaching on the Job
Führung:	•Alle Führungsebenen
	•Führungs Know-how
	•Führungskommunikation
	•Führungspersönlichkeit
	•Teamentwicklung
Selbstmanagement:	•Zeitmanagement
	•Selbstmanagement und Arbeitstechniken
	•Ziel- und Wieplanung
	•Entscheidungsprozesse
	•Work-Life Balance
Kommunikation:	•Rhetorik
	•Gesprächsführung
	•Präsentation
	•Besprechungen
	•Konfliktmanagement
	•Mediation
Telefontraining:	•Alle Formen des Telefontrainings
	•Verhalten
	•Verkaufen
	•Beschwerden
Verkauf und Verhalten: Einzelhandel B2C	•Alle Arten von Verkaufstrainings
	Off the Job
	On the Job
	•Visual Merchandising
	•Produktargumentationsachsen
Verkauf und Verhalten: B2B Großhandel, Industrie Dienstleistung	•Verkauf und Verhalten
	Off the Job
	On the Job
	•Kundenmanagement
	•Strategische Vertriebs-Konzepte
	•Key Account Training
	•Bezirksleitertraining



Betriebswirtschaft Handel:	•Steuerung mit Zahlen
	•Kennzahlen
	•Benchmarking
	•Absatzwirtschaftliches Controlling
Projektmanagement:	•Projektleitung und -steuerung
	•Projektdesign und -strategien
	•Projektteams
	•Aktive Mitarbeit bei Großprojekten
Office Management:	•Ablauf-Organisation
	•Arbeitsprozesse
	•Informationsprozesse
	•Kommunikation
Vertriebsmarketing	•Kundenorientierung
	•Kundenmanagement CRM
	•Zielgruppenanalysen
	•Absatzwirtschaftliche Analysen
Personalentwicklung: PE	•Markt- und Konkurrenzforschung
	•PE-Konzepte und Strategien
	•Personalsuche und -auswahl
	•Seminarkonzepte
Unternehmensführung: OE	•Changemanagement
	•Fach- und Führungslaufbahnen
	•Vertriebsberatung
	•Unternehmens-Ziele in der Balance
	•Gute Ergebnisse systematisch erarbeiten
	•Vertriebsmarketing