

Chancen

Zukunft

Karriere

Kompetenz

Wissen

Begeisterung für
persönliche Weiterbildung
kennt viele Motive!



Professionelle Seminare
Trainings und Coaching

Consulting Cologne
Thadeus Hoss



Gesamtüberblick: Aktuelles Seminarangebot

Themengebiete

1. Persönlichkeitsentwicklung
2. Berufliche Weiterbildung
3. Qualitätsmanagement
4. Elektrotechnik
5. Fremdsprachen



1. Persönlichkeitsentwicklung





Seminar 1.1

Von der Kollegin/vom Kollegen zur Führungskraft

Der berufliche Aufstieg aus einem Team zur Führungskraft stellt neben fachlicher Kompetenz und allgemeinen betrieblichen Kenntnissen spezielle Anforderungen an das Führungsverhalten sowie eine geänderte innere Einstellung zu betrieblichen Situationen. Neben Führungsqualitäten treten soziale Kompetenzen in den Mittelpunkt der täglichen Zusammenarbeit. Im Seminar wird u.a. durch Rollenspiele und psychologische Analysen die zwischenmenschlichen Mechanismen verdeutlicht, erfahren und der Umgang mit Konfliktsituationen geübt. Besonderes Augenmerk liegt auf Themen wie Abgrenzung, Autorität im Umgang mit Weisungsbefugten, Wortwahl und Kommunikationstechniken, allerdings auch auf empathischem Verhalten und Analyse/Einsatz körpersprachlicher Elemente.

Seminarangebote:

| | |
|------------------|--|
| Kompaktseminar | 12 Unterrichtseinheiten zu je 45 Minuten, 1,5 Tage Montag - Freitag |
| Wochenendseminar | 14 Unterrichtseinheiten zu je 45 Minuten Freitag (6 UE) + Samstag (8 UE) |
| Tagesseminar | 8 Unterrichtseinheiten zu je 45 Minuten |
| Zielgruppe: | Mitarbeiterinnen/Mitarbeiter mit potentieller/aktueller Ausrichtung auf einen innerbetrieblichen Aufstieg. |





Seminar 1.2

Effiziente Gesprächsführung

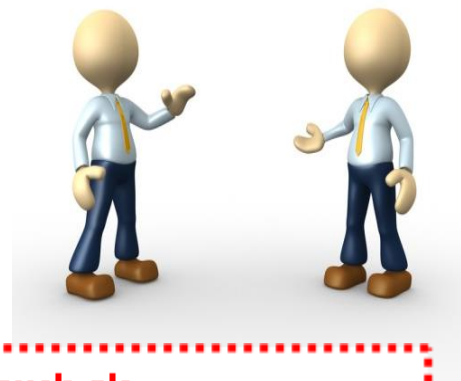
Der Begriff des Gesprächs charakterisiert eine Vielzahl unterschiedlicher Kommunikationsformen. Verhandlung, Reklamationsgespräch, Beratung, Bewerbung. Diese Kommunikation soll zu einem Erfolg führen und erfordert zwingend eine strategische Planung.

Das Seminar stellt eine Mischung aus rhetorischen Methoden und Werkzeugen sowie körpersprachlicher Elemente und Erfahrungen dar mit dem Ziel, unabhängig von der Art der Kommunikation treffsicher zu reagieren sowie das Gespräch aktiv zu führen und zu beeinflussen. Verbal ebenso wie non-verbal.

Für Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter im Vertrieb und Service, also im unmittelbaren Kundenkontakt, ist eine zielgerichtete Kommunikation der Schlüssel zum Erfolg ebenso wie für das gesamte Unternehmen.

Seminarangebote:

| | |
|------------------|--|
| Kompaktseminar | 12 Unterrichtseinheiten zu je 45 Minuten, 1,5 Tage Montag - Freitag |
| Wochenendseminar | 14 Unterrichtseinheiten zu je 45 Minuten Freitag (6 UE) + Samstag (8 UE) |
| Tagesseminar | 8 Unterrichtseinheiten zu je 45 Minuten |
| Zielgruppe: | Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter vor allem bei Positionen im unmittelbaren Kundenkontakt, Führungskräfte, Teams und Interessenten von allgemeiner beruflicher Weiterbildung. |





Seminar 1.3

Positives Formulieren

Dieses Seminar richtet sich an alle Interessentinnen und Interessenten die ihre Kommunikation gezielt verändern wollen. Ein Glas kann halbvoll oder halbleer sein!

Bereits kleine Veränderungen in der Formulierung können beim Gesprächspartner zu einer völlig veränderten Position und Sichtweise einer Situation führen, und die eigene Chance auf das Erreichen eigener Gesprächsziele wesentlich erhöhen.

Das Seminar stellt Methoden der Gesprächsbeeinflussung durch eine erweiterte Wortwahl vor, und festigt durch praktische Arbeiten und das Training/Ausprobieren der vorgestellten Möglichkeiten die eigenen Erkenntnisse und Erfahrungen.

Seminarangebote:

Kompaktseminar 8 Unterrichtseinheiten zu je 45 Minuten, 1 Tag
Montag - Freitag

Wochenendseminar 12 Unterrichtseinheiten zu je 45 Minuten
Freitag (4 UE) + Samstag (8 UE)

Tagesseminar 8 Unterrichtseinheiten zu je 45 Minuten

Zielgruppe: Alle Personen die an einer Erweiterung ihres Wortschatzes und rhetorischer Fähigkeiten interessiert sind.
Keine themenbezogene Vorbildung erforderlich.





Seminar 1.4

Integrales Bewerbungs-Coaching (IBC)[®]

Jeder hat diese Situation schon erlebt. Ausbildung fertig, betrieblich gekündigt oder ein massiver Wunsch nach beruflicher Veränderung. Im zuletzt genannten Fall können die Gründe sehr vielschichtig sein.

Jetzt steht die Bewerbung um einen neuen Arbeitsplatz an.

Sie ist entscheidend für die eigene berufliche Karriere und sollte gezielt geplant sein.

Der Aufbau des IBC[®], des integralen Bewerbungs-Coachings, kombiniert Elemente aus dem Coaching mit Werkzeugen der klassischen Bewerbung.

Analyse des eigenen Potentials, Bewertung der Anforderungen in Stellenausschreibungen oder die Ermittlung des eigenen Potentials und die Entwicklung eigener beruflicher Ziele sind u.a. Kern dieser alternativen Bewerbungsmethode.

Ziel ist es sich für den Arbeitsplatz zu bewerben der Über- wie Unterforderung verhindert und eigene berufliche Ziele integriert.

Zufrieden und ausgelastet am eigenen Arbeitsplatz = Zufriedenheit im Beruf!

Seminarangebote:

| | |
|------------------|---|
| Kompaktseminar | 8 Unterrichtseinheiten zu je 45 Minuten, 1 Tag Montag - Freitag |
| Wochenendseminar | 12 Unterrichtseinheiten zu je 45 Minuten Freitag (4 UE) + Samstag (8 UE) |
| Tagesseminar | 8 Unterrichtseinheiten zu je 45 Minuten |
| Zielgruppe: | Berufseinsteiger, Kurz- oder Langzeiterwerbslose, Berufsumsteiger |
| Begrenzung: | maximal 8 Teilnehmer |





Seminar 1.5

90% unseres Gesprächs führt unser Körper - Körpersprache praktisch erfahren

Oft machen Menschen die Erfahrung: Der Versuch, eine Botschaft an einen anderen Menschen zu übermitteln war sprachlich perfekt. Doch der Gesichtsausdruck spiegelt Skepsis und erzeugt Unsicherheit. Das tatsächliche Ziel, das hinter der Botschaft stand, ließ sich nicht erreichen und es eröffnet sich die Frage: Warum ist das so?

Die Antwort auf diese Frage ist meist schnell gefunden.

Aussage (verbal) und Körpersprache (non-verbal) senden völlig unterschiedliche Signale. Der Mangel an eigener Überzeugung lässt sich rhetorisch kaum verbergen. Eine Lüge wird zumeist über die Körpersprache entlarvt.

Bereits der erste Händedruck ist ein Indiz mit hoher Aussagekraft über mein Gegenüber.

Wenn wir die eigenen Reaktionen und die des/der Gesprächspartner(s) kennen wird uns der Zugang zu einer Vielfalt von Einflussmöglichkeiten in privaten oder beruflichen Situationen eröffnet. Der aktive Einsatz des körpersprachlichen Ausdruckserleichtert den Zugang zu anderen Menschen.

Eine Vielzahl praktischer Übungen fördert eigene Erfahrungen und in Anwendung und Analyse.

Seminarangebote:

Kompaktseminar 8 Unterrichtseinheiten zu je 45 Minuten, 1 Tag
Montag - Freitag

Wochenendseminar 12 Unterrichtseinheiten zu je 45 Minuten
Freitag (4 UE) + Samstag (8 UE)

Tagesseminar 8 Unterrichtseinheiten zu je 45 Minuten

Zielgruppe: interessierte Menschen

Begrenzung: maximal 10 Teilnehmer





Seminar 1.6

Rhetorik & Dialektik: Gekonnt und zielsicher formulieren und argumentieren

Bei der Beobachtung von Werbeprofis, Rednerinnen und Rednern vor großem Publikum, Politikerinnen und Politikern oder Vorstandsvorsitzenden staunt man oft darüber, in welche "Wortkostüme" Botschaften verpackt werden. Mit ihrer Art der Formulierung und der körper-sprachlich bewusst unterstützten "Kompetenz" wagen wir den Botschaften kaum zu widersprechen. Wir fragen uns dann: Woran liegt es?

Wie kann die Sprache und Ausdrucksweise dem Zuhörer die Motivation zum Widerspruch nehmen und manchmal auch "versöhnen" ohne das wir es wollen?

Das Seminar ist eine Kombination aus theoretischen und praktischen Übungsteilen. Gemeinsam erarbeitete theoretische Inhalte werden praktisch in Übungen umgesetzt. Mittels Videoaufzeichnung können Teilnehmer/-innen ihre Performance bewerten.

Ziel des Seminars ist die Steigerung der eigenen Wahrnehmung und des Durchsetzungsvermögens, Bewusstheit der eigenen Persönlichkeit, professionelle Ausstrahlung sowie überzeugender Auftritt. Gewinnen Sie aufmerksame Zuhörer durch Ihre Persönlichkeit.

Einzelthemen im Seminar:

Strahlen Sie Sicherheit aus! Regeln mit denen Sie Ihre Persönlichkeit "strahlen" lassen

Der erste Satz ist entscheidend! Den Gesprächsaufbau von Beginn bis zum Ende planen

Lampenfieber nicht bekämpfen sondern positiv einsetzen!

Professioneller Aufbau von Reden, Verhandlungen und geschäftlichen Unterredungen

Wortschatz und positives Formulieren.

Tipps und Tricks bei der persönlichen Wortwahl und zur Wirkung von Formulierungen

Gesprächstechniken

- Fragetechnik und aktives Zuhören/positives Formulieren
- Einwände behandeln
- unfaire Argumentation und Suggestion gekonnt begegnen

Empathie und Körpersprache: Stimmungen im Publikum oder Reaktionen des Gesprächspartners aufnehmen und reagieren!

Aussichtslose Situation: Kleine Tricks wie Sie dort wieder herauskommen können.

Seminarangebote:

| | |
|------------------|---|
| Wochenendseminar | 12 Unterrichtseinheiten zu je 45 Minuten Freitag (4 UE) + Samstag (8 UE) |
| Tagesseminar | 8 Unterrichtseinheiten zu je 45 Minuten |
| Zielgruppe: | interessierte Menschen |
| Begrenzung: | maximal 10 Teilnehmer |



Seminar 1.7

"Lass` mich endlich in Ruhe!"

Störungen erkennen und wirksam gegensteuern.

Wir alle kennen diese Situation.

Im Laufe des Tages steigt unser Pegel innerer Unruhe, latenter Aggression und steigendem Mangel an Konzentrationsfähigkeit.

Und dann passiert es: Die Aggressionen, der Ärger verschafft sich „Luft“. Verbal oder körperlich setzen wir zu einem Befreiungsschlag an.

Gegen einen anderen Menschen oder mit bzw. gegen sich selbst.

Dann herrscht erst einmal Stille und man fragt sich:

Was hat meine Reaktion ausgelöst?

Ursache dieses Verhaltens ist oft der Umstand permanenter Störung. Musik in Geschäften, laute Gespräche oder Schreien, Mobiltelefon, körperliche Nähe und Enge oder das Radio aus dem Umfeld.

Auch unser Gehirn ist permanent in Aktion. Gedanken kreisen unaufhörlich, Sorgen kommen und gehen und beängstigen mit Häufigkeit ihrer Wiederkehr. Und wir planen uns „zu“. Tausend Eindrücke, Ideen, Phantasien, Wettbewerb mit Anderen, Zeitdruck. Wir fühlen uns anderen gegenüber verpflichtet, man glaubt jemand erwartet etwas von uns, man meint jemanden etwas schuldig zu sein.

Wichtig: Die Aufgaben im Seminar erfordern aktive und aufgeschlossene Mitarbeit. Theoretische Erkenntnisse und praktische Erfahrung mit den Einflüssen, die wir unterschwellig oder offen erkennbar als Störung identifizieren, bedingen Gespräch und gegenseitigen Erfahrungsaustausch. Im theoretischen Teil werden psychologische Mechanismen dargestellt, die maßgeblich mit den Auslösern, unseren Reaktionen und unserem Verhalten verknüpft sind.

Sie sind Ausgangspunkt für die praktischen Übungen. Damit Sie nach Abschluss des Seminars von sich behaupten können:

„Das lässt mich kalt denn ich weiß was ich will!“

Seminarangebote:

Wochenendseminar 8 Unterrichtseinheiten zu je 45 Minuten
Freitag (3 UE) + Samstag (5 UE)

Tagesseminar 8 Unterrichtseinheiten zu je 45 Minuten

Zielgruppe: interessierte Menschen

Begrenzung: maximal 10 Teilnehmer





2. berufliche Weiterbildung





Seminar 2.1

Kommunikation im Verkauf/Vertrieb:

Im Außendienst für industrielle Produkte, Konsumgüter und Dienstleistungen stehen zwei Aspekte im Vordergrund. Auf der Seite des Kunden die Erfüllung seiner Wünsche und Ansprüche an die Leistungsmerkmale. Beim Vertrieb um die Ermittlung der Wünsche und deren vollständige Erfüllung durch Produkt oder Dienstleistung.

Im progressiven Vertrieb gilt es den besonderen Nutzen einer Ware oder Dienstleistung argumentativ zielgerecht zu formulieren.

Beide Situationen können nur erfolgreich gemeistert werden, wenn grundsätzlich die Bedarfsanalyse, die Zielsetzung des Gesprächs und die Auswahl an Argumenten zur Zielerreichung im Vorfeld vorbereitet werden.

Zielgerichtete und erfolgreiche Vertriebsgespräche nie dem Zufall überlassen.

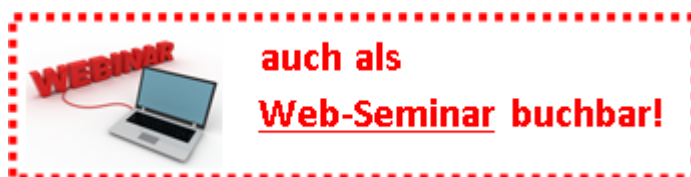
Kernthemen des Seminars sind die Methoden der Bedarfsanalyse, der Gesprächsführung (Fragetechniken, Konfliktmanagement) und psychologische Grundlagen der Gesprächsführung und -beeinflussung.

Praktische Übungen zu den genannten Themen, Empathie sowie Analyse und Einsatz der Körpersprache erweitern die Kompetenzen.

Die Seminargestaltung besteht aus ca. 30% theoretischen Grundlagen und ca. 70% praktischer Übung in Form von u.a. Rollenspielen.

Seminarangebote:

| | |
|------------------|---|
| Kompaktseminar | 8 Unterrichtseinheiten zu je 45 Minuten, 1 Tag Montag - Freitag |
| Wochenendseminar | 12 Unterrichtseinheiten zu je 45 Minuten Freitag (4 UE) + Samstag (8 UE) |
| Tagesseminar | 8 Unterrichtseinheiten zu je 45 Minuten |
| Zielgruppe: | Vertriebsmitarbeiter/-innen im Innen- und Außendienst, Projektmanagement mit Kundenkontakt und allgemein vertrieblich-orientiertes Personal |
| Begrenzung: | maximal 14 Teilnehmer |





Seminar 2.11

Kommunikation im Service:

Insbesondere im Service erfordert die Kommunikation mit Kunden neben grundlegenden Kenntnissen und Fähigkeiten besondere Erfahrungen und ein erhöhtes Maß an Empathie und körpersprachlicher Kenntnisse, um einvernehmliche Ergebnisse zu erzielen.

Der Service steht zumeist in vorderster Front. Seine Aufgaben sind nicht allein die Behebung von Betriebsstörungen oder die regelmäßigen Wartungsarbeiten.

Primär repräsentieren die Servicemitarbeiterinnen und -mitarbeiter mit ihrem Erscheinungsbild das Unternehmen. Diese Wirkung wird oft unterschätzt.

Der Aufbau des Seminars trägt dem Rechnung, und kombiniert 25% Theorie mit 75% praktischer Übung und Selbsterfahrung.

Neben Gesprächsführung und -ablauf, aktivem Zuhören und Führen durch Fragen, bilden sowohl Techniken zur Konfrontationsvermeidung und das Konfliktmanagement weitere Arbeitsschwerpunkte. Ergänzt durch die Analyse und adäquate körpersprachlichen Reaktionsmöglichkeiten in Kombination mit Techniken zur emotionalen Einflussnahme.

Seminarangebote:

| | |
|------------------|--|
| Kompaktseminar | 8 Unterrichtseinheiten zu je 45 Minuten, 1 Tag Montag - Freitag |
| Wochenendseminar | 12 Unterrichtseinheiten zu je 45 Minuten Freitag (4 UE) + Samstag (8 UE) |
| Tagesseminar | 8 Unterrichtseinheiten zu je 45 Minuten |
| Zielgruppe: | Servicemitarbeiter/-innen Projektmanagement mit Kundenkontakt und allgemein service-orientiertes Personal |
| Begrenzung: | maximal 14 Teilnehmer |





Seminar 2.2

Optimierung im Vertriebsmanagement/Vertriebsleitung:

Die Optimierung des Vertriebs ist die Grundlage eines erfolgreichen Absatzes von Produkten und Dienstleistungen.

Eine Vielzahl von Einzelaufgaben, wie die zielgerichtete Analyse betrieblicher Daten, die Präsentation der Plan- und Analyseergebnisse, das Erstellen und die Kontrolle von Budgetvorgaben, die Gestaltung und Auswertungsmöglichkeiten im Berichtswesen, Erfolgsanalysen u.v.a.

Das Seminar stellt eine umfangreiche Zusammenstellung von Methoden und Werkzeugen zur Optimierung der Abläufe zur praktischen Anwendung bereit.

Hinzu kommen Methoden zur Personalführung, der Kommunikation und Datenanalyse und -aufbereitung.

Ziel der Veranstaltung ist die Erstellung eines umfassenden und in sich geschlossenen Systems zur praktischen Umsetzung im Unternehmen in Form einer 1:1-Umsetzung.

Bei allen Themen steht die praktische Erfahrung und Übung im Vordergrund.

Seminarangebote:

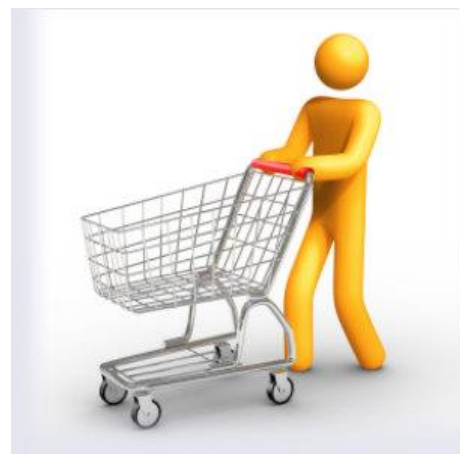
Kompaktseminar 8 Unterrichtseinheiten zu je 45 Minuten, 1 Tag
Montag - Freitag

Wochenendseminar 12 Unterrichtseinheiten zu je 45 Minuten
Freitag (4 UE) + Samstag (8 UE)

Tagesseminar 8 Unterrichtseinheiten zu je 45 Minuten

Zielgruppe: Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter im vertrieblichen Management/Führungspositionen

Begrenzung: maximal 14 Teilnehmer





Seminar 2.3

Praktisches Projektmanagement: Projekterfolg on time!

Der Begriff des "Projektmanagement" in Reinform bezeichnet grundsätzlich das Planen, Steuern, Kontrollieren und Abschließen von Projekten.

Das "Projekt" beschreibt einen (Einzel-)Auftrag mit definiertem Inhalt, Start- und Endtermin. Dabei stehen dem Projektleiter Methoden, Hilfsmittel, Techniken und Methoden zur wirksamen Beeinflussung der Prozesse zur Verfügung.

Das Seminar vermittelt die Grundlagen zur Erfassung des notwendigen produktspezifischen Wissens/Kompetenzen, zur Analyse des vorhandenen Potential des verfügbaren Potentials, Bewertung personeller Defizite und Personalbeschaffung.

Weitere Ansätze sind Methoden und Fragen zur Beurteilung und des Abgleichs der eigenen Kompetenzen gegenüber den Projektanforderungen, Methodik im Rahmen des Konfliktmanagement, der Teambildung und der Motivationsförderung im Projekt.

Ergänzt werden diese Einzelthemen, bei denen die praktische Übung im Vordergrund steht, durch Vorstellung und Grundagentraining verschiedener Programme zur Projektplanung und Steuerung.

Seminarangebote:

| | |
|------------------|---|
| Kompaktseminar | 12 Unterrichtseinheiten zu je 45 Minuten, 1,5 Tage Montag - Freitag |
| Wochenendseminar | 12 Unterrichtseinheiten zu je 45 Minuten Freitag (4 UE) + Samstag (8 UE) |
| Tagesseminar | 8 Unterrichtseinheiten zu je 45 Minuten (Kurzseminar) |
| | 16 Unterrichtseinheiten zu je 45 Minuten (Standardseminar) |
| Zielgruppe: | Projektleiterinnen/Projektleiter, Produktmanagerinnen und Produktmanager, Projektmitarbeiterinnen/-mitarbeiter |
| Begrenzung: | maximal 10 Teilnehmer |





Seminar 2.31

Personalmanagement: Schlüssel zum Betriebserfolg

Dieses Seminar zielt mit seinen Inhalten und praktischen Übungsteilen speziell auf Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter in Leitungsfunktionen im Personalwesen ab.

Einzelthemen, bei denen die Teilnehmerinnen/Teilnehmer Grundlagen in Theorie erarbeiten sowie praktische Erfahrungen in den Übungen sammeln werden:

- Personalplanung

Methoden zur Bedarfsermittlung/ zur Bewertung personeller Ressourcen / zur externen Bedarfsdeckung, Vorbereitung von Personalgesprächen (ISO 9001:2008/2015) sowie Ermittlung und Planung des Schulungsbedarfs

- Kommunikationstechniken

Gesprächsvorbereitung, Technik des aktiven Zuhörens, Führen durch gezielte Fragetechnik

- Konfliktmanagement

Rhetorik zur Vermeidung von Konfliktsituationen in Teams

- Networking zwischen Unternehmen (Personalrekrutierung)

- Personalkosten

Budgetierung/Arbeitsplatzbewertung

- Leistungsanreize schaffen

- Gestaltung von Arbeitsverträgen



Seminarangebote:

Kompaktseminar 12 Unterrichtseinheiten zu je 45 Minuten, 1,5 Tage
Montag - Freitag

Wochenendseminar 12 Unterrichtseinheiten zu je 45 Minuten
Freitag (4 UE) + Samstag (8 UE)

Tagesseminar 8 Unterrichtseinheiten zu je 45 Minuten
(Kurzseminar)

16 Unterrichtseinheiten zu je 45 Minuten
(Standardseminar)

Zielgruppe: Mitarbeiterinnen/Mitarbeiter in Personalabteilungen
Mittleres Management

Begrenzung: maximal 10 Teilnehmer





Seminar 2.4

Einkauf: Verhandlung und Abschluss erfolgreich realisieren

Ob im Bereich der Investitions- oder Konsumgüter sowie dem Dienstleistungssektor befinden wir uns heute in einem Anbietermarkt. Das erleichtert der Einkäuferin/dem Einkäufer die Beschaffung der gewünschten Leistung kann er doch aus einer Vielzahl von Anbietern den bestgeeigneten Anbieter auswählen.

Dies unter Berücksichtigung der eigentlichen Leistung wie auch den Rahmenbedingungen, u.a. der Forderung nach einem zertifizierten Qualitätsmanagement-Systems.

Allerdings ist die Verhandlungsposition und die damit verbundene Möglichkeiten der Einflussnahme vielen Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter nicht bewusst.

Die Vorstellung und das Training von Methoden zur Verhandlungsführung, der Verhandlungsstrategie und der Gesprächstechniken wie der bewussten Provokation oder Vorgehensweisen zur Informationsbeschaffung, sollen den Handlungshorizont der Seminarteilnehmerinnen und -teilnehmer erweitern und die Effizienz der Arbeitsergebnisse weiter steigern. Dies ergänzt durch Übungen aus dem Bereich des Personal-Coaching und der Persönlichkeitsentwicklung sowie körpersprachlicher Elemente.

Ebenso werden juristische Aspekte der Vertragsgestaltung behandelt.

Seminarangebote:

| | |
|------------------|---|
| Kompaktseminar | 12 Unterrichtseinheiten zu je 45 Minuten, 1,5 Tage Montag - Freitag |
| Wochenendseminar | 12 Unterrichtseinheiten zu je 45 Minuten Freitag (4 UE) + Samstag (8 UE) |
| Tagesseminar | 8 Unterrichtseinheiten zu je 45 Minuten (Kurzseminar) 16 Unterrichtseinheiten zu je 45 Minuten (Standardseminar) |
| Zielgruppe: | Mitarbeiterinnen/Mitarbeiter in Personalabteilungen Mittleres Management |
| Begrenzung: | maximal 10 Teilnehmer |





Seminar 2.5

Optimales Verkaufen: Gezielt argumentieren und erfolgreich Kunden gewinnen
Neue Kunden für ein Produkt oder eine Dienstleistung zu gewinnen oder Bestandskunden für das eigene Unternehmen zu pflegen und zu behalten, stellt besondere Anforderungen an die Kommunikation zwischen beiden Seiten und zwischen beiden Standpunkten.

Das Konzept des Seminars legt den Schwerpunkt auf das praktische Training der Kommunikation, der Gesprächsführung, allerdings vor allem auf die Fähigkeit, ein Produkt oder eine Leistung verbal so attraktiv wie möglich zu gestalten.

Aspekte und Begriffe, wie u.a. "POS", Empathie oder die Darstellung von Produktfeatures bewusst oder "nur" beiläufig im Gespräch bzw. in der Präsentation sollen zur zeiteffizienteren und zielsicheren Bedarfsweckung beitragen.

Einher gehen hier Trainingseinheiten zu Gesprächsführung, Fragetechnik, aktives Zuhören und positives Formulieren. Hinzu kommen psychologische Grundlagen der Kommunikation sowie der Empathie.

Seminarteilnehmerinnen und -teilnehmer können praktisch in Rollenspielen für sich auch den Einsatz von emotionalen Äußerungen, ob verbal oder nonverbal, erproben.

Motto hier: Über die eigene "Gefühlshürde" springen!

Warum die positive Eigenmotivation für den Job und die Dienstleistung oder das Produkt (=Überzeugung) nicht auf den Kunden bertragen?

Seminarangebote:

| | |
|------------------|---|
| Kompaktseminar | 12 Unterrichtseinheiten zu je 45 Minuten, 1,5 Tage Montag - Freitag |
| Wochenendseminar | 12 Unterrichtseinheiten zu je 45 Minuten Freitag (4 UE) + Samstag (8 UE) |
| Tagesseminar | 8 Unterrichtseinheiten zu je 45 Minuten (Kurzseminar) 16 Unterrichtseinheiten zu je 45 Minuten (Standardseminar) |
| Zielgruppe: | Mitarbeiterinnen/Mitarbeiter im Innen- und Außendienst Mittleres Management |
| Begrenzung: | maximal 10 Teilnehmer |





Seminar 2.6

Konflikte vermeiden oder entschärfen: Teams optimal organisieren Konfliktmanagement im Unternehmen

Optimale Ergebnisse in Projektteams und Abteilungen lassen sich nur dann erwarten, wenn das Arbeitsumfeld konfliktarm (optimal: konfliktfrei) ist.

Die heterogene Zusammensetzung von Abteilungen und Teams, die Individualität der Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter führen im täglichen Umfeld zur Beeinträchtigung der Motivation und Haltung zum Unternehmen.

Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter gelangen durch Zugehörigkeit zum Unternehmen oder Zusatzqualifikationen in Leitungsfunktionen wobei im Vordergrund zumeist fachliche Aspekte stehen.

Psychologische Grundlagen zu Konfliktursachen/Konfliktlösung, zwischenmenschliche Mechanismen, Aktion + Reaktion, Methoden zur Mobbing-Prävention und zur Optimierung von Teams und Abteilungen werden gemeinsam erarbeitet und praktisch erprobt.

Ergänzt durch Techniken der Gesprächsführung, der Körpersprache und der Führung allgemein.

Seminarangebote:

| | |
|------------------|---|
| Kompaktseminar | 12 Unterrichtseinheiten zu je 45 Minuten, 1,5 Tage Montag - Freitag |
| Wochenendseminar | 12 Unterrichtseinheiten zu je 45 Minuten Freitag (4 UE) + Samstag (8 UE) |
| Tagesseminar | 8 Unterrichtseinheiten zu je 45 Minuten (Kurzseminar) 16 Unterrichtseinheiten zu je 45 Minuten (Standardseminar) |
| Zielgruppe: | Mitarbeiterinnen/Mitarbeiter in Leitungsfunktionen Mittleres Management |
| Begrenzung: | maximal 10 Teilnehmer |





Seminar 2.7

Lebendig und zielgerichtet Telefonieren: Telefonmarketing

Die Seminarinhalte richten sich an Unternehmen, die Telefonmarketing als für sich interessante und lukrative Vertriebsalternative umsetzen wollen oder ihre Hot-Line fortbilden und auf neue Aufgaben vorbereiten wollen.

Menschen besitzen 5 Sinne für die Wahrnehmung ihrer Umwelt.

Im Gegensatz zu einem persönlichen Gespräch das den Einsatz dieser Sinne erlaubt, fehlt der/dem Telefonierenden der Blickkontakt und das visuelle Feedback/Rückmeldung auf Äußerungen des Gesprächspartners.

Der Mangel an visuellem Eindruck erfordert den sprachlichen Ausgleich dieses Mangels.

Die Kunst des Telefonmarketings besteht in der gezielten Arbeit mit sprachlichen Bildern, der Einstellung auf die Imagination des Gegenübers und des verstärkten Einsatzes empathischer Fähigkeiten.

Das die Gesprächspartnerin/der Gesprächspartner "Lächeln" am Telefon spürt und wie Bilder in Sprache umgesetzt werden können werden im Seminar im theoretischen und vor allem praktischen Teil trainiert.

Seminarangebote:

| | |
|------------------|---|
| Kompaktseminar | 12 Unterrichtseinheiten zu je 45 Minuten, 1,5 Tage Montag - Freitag |
| Wochenendseminar | 12 Unterrichtseinheiten zu je 45 Minuten Freitag (4 UE) + Samstag (8 UE) |
| Tagesseminar | 8 Unterrichtseinheiten zu je 45 Minuten (Kurzseminar) 16 Unterrichtseinheiten zu je 45 Minuten (Standardseminar) |
| Zielgruppe: | Mitarbeiterinnen/Mitarbeiter im Vertrieb/Service/ Telefonmarketing/Hot-Line |
| Begrenzung: | maximal 10 Teilnehmer |





Seminar 2.8

Team-Optimierung: Personalanalyse und Personaleinsatz

Besteht die Möglichkeit, aus einem Pool von Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern geeignete Menschen für eine Aufgabe (Projekt/Abteilung) auszuwählen, so können persönliche Erfahrungen aus dem Unternehmen, erlernte Fertigkeiten oder Grundlagen aus der individuellen Ausbildung mit den Anforderungen eines Arbeitsplatzes (Prozess, Weisungsbefugnis u.a.) synchronisiert werden.

Personalgespräche, Strukturierung der Aufgaben in Team/Abteilung, Erstellung von Arbeitsplatzbeschreibungen sowie Schulungspläne, disziplinarische Strukturierung und Budgetierung der einzelnen Funktionen und Funktionsbereiche.

Die Themen des Seminars fokussieren diese Aspekte und in einer Kombination aus Theorie und praktischen Übungen, insbesondere die Kommunikation und Kooperation aller Teilnehmerinnen und Teilnehmer steht im Vordergrund der praktischen Arbeit.

Ergänzend werden Software-Tools für Planungsaufgaben, Berichte und Präsentationen vorgestellt.

Auch die Anforderungen aus der ISO9001:2008/2015 an diese Planungs- und Umsetzungsabläufe kommen zur Darstellung.

Seminarangebote:

| | |
|------------------|---|
| Kompaktseminar | 8 Unterrichtseinheiten zu je 45 Minuten, 1 Tag Montag - Freitag |
| Wochenendseminar | 8 Unterrichtseinheiten zu je 45 Minuten Freitag (2 UE) + Samstag (6 UE) |
| Tagesseminar | 6 Unterrichtseinheiten zu je 45 Minuten (Kurzseminar) 10 Unterrichtseinheiten zu je 45 Minuten (Standardseminar) |
| Zielgruppe: | Mitarbeiterinnen/Mitarbeiter in Führungspositionen Mittleres Management |
| Begrenzung: | maximal 10 Teilnehmer |





Seminar 2.9

Erfolgreich reklamieren oder verhandeln:

Zielgerichtete Gesprächsführung in Alltag und Beruf

Jeder kennt die Situation: Ein Gerät, gerade gekauft, ist nach wenigen Stunden der Nutzung defekt. Das neue Auto verursacht beim Anfahren merkwürdige Geräusche, die leider nur zeitweise auftreten oder Kleidung zeigt sich nach der Wäsche um eine Konfektionsgröße kleiner.

Oder: Im Unternehmen werden Maschinen beschafft deren technische Eigenschaften nicht den Anforderungen der im Pflichtenheft genannten Einzelkriterien entsprechen.

Natürlich wollen wir beim Lieferanten reklamieren und den Mangel anzeigen!

Doch waren wir bisher bei unseren Reklamationen immer erfolgreich und im Rückblick zufrieden?

Worin mag die Ursache dafür liegen, dass wir mit unserer Leistung und dem Ergebnis nicht zufrieden sind? Ursachen könnten sein, dass die Vorbereitung des Reklamationsgesprächs oder die differenzierte Zielsetzung nicht ausreichend war.



Ziele setzen und verfolgen, Argumente erkennen und Gegenargumente treffsicher setzen, positiv formulieren und die Absichten des Gesprächspartners erkennen (Botschaften) und Körpersprache sind Themen im Seminar, die durch viele praktische Übungen ergänzt werden.

Seminarangebote:

| | |
|------------------|--|
| Kompaktseminar | 8 Unterrichtseinheiten zu je 45 Minuten, 1 Tag Montag - Freitag |
| Wochenendseminar | 8 Unterrichtseinheiten zu je 45 Minuten Freitag (2 UE) + Samstag (6 UE) |
| Tagesseminar | 6 Unterrichtseinheiten zu je 45 Minuten (Kurzseminar) |
| | 10 Unterrichtseinheiten zu je 45 Minuten (Standardseminar) |
| Zielgruppe: | Mitarbeiterinnen/Mitarbeiter im Einkauf/Vertrieb Projektleiterinnen/-leiter sowie Projektmanagement |
| Begrenzung: | maximal 10 Teilnehmer |





Seminar 2.95

Bewerben und glücklich im Beruf!

Utopie oder realistische Chance für ein zufriedenes Berufsleben?

Beruf und Arbeitsstelle sind ausschlaggebend für unsere Lebensgestaltung und die Absicherung unseres Lebensstandards. Zufriedenheit am Arbeitsplatz bedeutet:

Interessantes Arbeitsgebiet, Erfüllung des eigenen Anspruchs, eigene Kenntnisse und Erfahrung zur stressfreien Bewältigung der Aufgaben und Kompetenz im Umgang mit Kolleginnen und Kollegen.

Wie wähle ich also meine neue Arbeitsstelle aus damit sie die Wünsche und Forderungen erfüllt?

Das Seminar verbindet Coaching mit Elementen aus dem klassischen Bewerbungstraining. Coaching-Techniken unterstützen Sie bei der Ermittlung der eigenen Fähig- und Fertigkeiten, der Ermittlung der persönlichen Potenziale und dem Erkennen und dem Einsatz der Körpersprache. Hinzu kommen die Analyse von Stellenanzeigen, die Erstellung treffsicher formulierter Bewerbungsunterlagen und praktische Übungen (Rollenspiele).

Seminarangebote:

Kompaktseminar 8 Unterrichtseinheiten zu je 45 Minuten, 1 Tag
Montag - Freitag

Wochenendseminar 8 Unterrichtseinheiten zu je 45 Minuten
Freitag (2 UE) + Samstag (6 UE)

Tagesseminar 6 Unterrichtseinheiten zu je 45 Minuten
(Kurzseminar)

10 Unterrichtseinheiten zu je 45 Minuten
(Standardseminar)

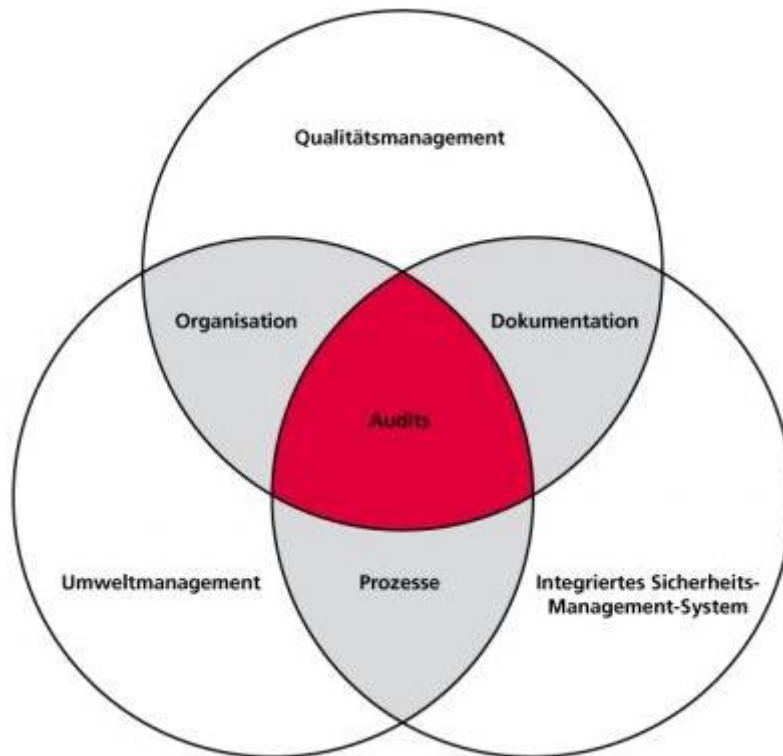
Zielgruppe: Mitarbeiterinnen/Mitarbeiter im Einkauf/Vertrieb
Projektleiterinnen/-leiter sowie Projektmanagement

Begrenzung: maximal 10 Teilnehmer





3. Qualitätsmanagement





Seminar 3.1

Einrichtung/Unterhaltung eines Qualitätsmanagement-Systems im Unternehmen nach ISO9001:2008/2015

Die Veranstaltung richtet sich an Unternehmer und Mitarbeiterinnen/Mitarbeiter deren Aufgabe es ist, ein Qualitätsmanagementsystem nach bisheriger ISO9001:2008 bzw. aktueller ISO9001:2015 zu entwickeln bzw. ein bestehendes QM-System zu unterhalten, und für das Wiederholungsaudit vorzubereiten.

Im Rahmen der Neugestaltung eines QM-Systems wird dargestellt, welche Varianten einer Zertifizierung grundsätzlich möglich sind (Systemaudit, Fertigungsstätten-Auditierung u.ä.), welche Grundbausteine dazu jeweils zu erstellen sind und in welcher Form (Handbuch, Verfahrens- und Arbeitsanweisungen) diese vorliegen müssen.

Weiterhin die Analyse der betrieblichen Prozesse, Prüfungen auf vollständige Rückverfolgbarkeit, Archivierung von Datenbeständen sowie die Ernennung maßgeblicher, qualitätsrelevanter Mitarbeiter/-innen.

Auch die regelmäßig durchzuführenden Aktionen wie Personalgespräche, Management-Meetings oder das Interne Audit, wie sie auch im Zuge der Vorbereitung vor Wiederholungsaudits/Re-Auditierung zwingend notwendig sind.

Die Erstellung von Gefahrenhinweisen und Bedienungsanleitungen für die Arbeitsbereiche im Unternehmen vervollständigt die Information innerhalb des Seminars.

Seminarangebote:

| | |
|------------------|---|
| Kompaktseminar | 16 Unterrichtseinheiten zu je 45 Minuten, 2 Tage Montag - Freitag |
| Wochenendseminar | 14 Unterrichtseinheiten zu je 45 Minuten Freitag (5 UE) + Samstag (9 UE) |
| Tagesseminar | 8 Unterrichtseinheiten zu je 45 Minuten (Kurzseminar) 10 Unterrichtseinheiten zu je 45 Minuten (Standardseminar) |
| Zielgruppe: | Unternehmerinnen/Unternehmer Mitarbeiterinnen/Mitarbeiter im Qualitätswesen |
| Begrenzung: | maximal 10 Teilnehmer |





Seminar 3.2

Einrichtung/Unterhaltung eines Umweltmanagement-Systems im Unternehmen nach ISO14001:2009

Die Veranstaltung richtet sich an Unternehmer und Mitarbeiterinnen/Mitarbeiter deren Aufgabe es ist, ein Umweltmanagement-System nach bisheriger ISO14001:2009 zu entwickeln bzw. ein bestehendes System zu unterhalten, und für das Wiederholungsaudit vorzubereiten.

Im Rahmen der Neugestaltung eines Umweltmanagement-Systems wird dargestellt, welche Varianten einer Zertifizierung grundsätzlich möglich sind.

Grundbausteine die dazu jeweils zu erstellen sind und in welcher Form diese vorliegen müssen.

Weiterhin die Analyse der betrieblichen Prozesse, sowie die Ernennung maßgeblicher, umweltschutzrelevanter Mitarbeiter/-innen.

Auch die regelmäßig durchzuführenden Aktionen wie sie auch im Zuge der Vorbereitung vor Wiederholungsaudits/Re-Auditierung zwingend notwendig sind.

Seminarangebote:

Kompaktseminar 12 Unterrichtseinheiten zu je 45 Minuten, 1,5 Tage
Montag - Freitag

Wochenendseminar 12 Unterrichtseinheiten zu je 45 Minuten
Freitag (4 UE) + Samstag (8 UE)

Tagesseminar 8 Unterrichtseinheiten zu je 45 Minuten
(Kurzseminar)
10 Unterrichtseinheiten zu je 45 Minuten
(Standardseminar)

Zielgruppe: Unternehmerinnen/Unternehmer
Mitarbeiterinnen/Mitarbeiter im Qualitätswesen/
Umweltmanagement

Begrenzung: maximal 10 Teilnehmer





4. Elektrotechnik





Seminar 4.1SP

Elektrische Begleitheizung in der Industrie:

Planung, Errichtung und Unterhaltung von Installationen in explosionsgefährdeten und konventionellen Industrieanlagen

Elektrische Beheizungssysteme dienen in industriellen Anlagen der Temperierung von Gasen, Flüssigkeiten, Fetten und Ölen sowie Granulaten. Durch die Erwärmung mittels elektrischer Energie wird der Materialfluss in Rohrleitungen und die Fließfähigkeit in Silos und Behältern sichergestellt. Außerdem dienen elektrische Beheizungssysteme auch zur Verhinderung von Kondensation, u.a. bei der Lagerung pulverförmiger Stoffe.

Der Inhalt dieses Seminars richtet sich an Planer, Errichter und Betreiber von Industrieanlagen sowie Unternehmen aus der Isoliertechnik.

Vorgelegt werden die unterschiedlichen elektrischen Beheizungen (Heizkabel, Heizband, Skin-Effekt), mess- und regeltechnische Einrichtungen zur Überwachung von Mediumtemperaturen sowie die Normen und Richtlinien, die bei der Auswahl der Komponenten und bei der Errichtung zu berücksichtigen sind.

Die wärmedynamische Berechnung und das Design elektrischer Beheizungen wird anhand von Berechnungsbeispielen erläutert.

Der besondere Fokus liegt auf der Planung unter Berücksichtigung auch der Anforderungen an Betriebsmittel für den Einsatz in explosionsgefährdeter Umgebung.

Aktuelle Normen werden ebenso vorgestellt, der Einflussbereich näher definiert sowie die Anforderungen an Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter dargestellt.

Seminarangebote:

Kompaktseminar 12 Unterrichtseinheiten zu je 45 Minuten, 1,5 Tage
Montag - Freitag

Wochenendseminar 12 Unterrichtseinheiten zu je 45 Minuten
Freitag (4 UE) + Samstag (8 UE)

Tagesseminar 8 Unterrichtseinheiten zu je 45 Minuten
(Kurzseminar)
10 Unterrichtseinheiten zu je 45 Minuten
(Standardseminar)

Zielgruppe: Unternehmerinnen/Unternehmer
Mitarbeiterinnen/Mitarbeiter im Qualitätswesen/
Umweltmanagement

Begrenzung: maximal 10 Teilnehmer





5. Fremdsprachen





Seminar 5.1

Schwedisch sprechen ganz leicht!

Im nächsten Urlaub bereits schwedisch sprechen beim Einkauf, im Restaurant oder am Fahrkartenschalter? Nichts leichter als das!

Nach Abschluss dieses Grundkurses besitzen Sie -muntere Teilnahme vorausgesetzt- ein Grundwissen über die schwedische Grammatik und einen Ausreichenden Wortschatz, um sich im Alltag zu recht zu finden.

Erlernen Sie Vokabeln und Sprechen durch intensive Anwendung im Seminar. Sammeln Sie Erfahrung im Umgang mit Wörtern, Sätzen und der schwedischen Lautbildung.

Sie erfahren auch vieles über die Lebensgewohnheiten in Schweden, Landschaft, Klima und Zwischenmenschliches, ein farbiges Bild zu Sprache und Kultur.

Empfohlene Literatur:

Tala Svenska

Autor: Erbron Olga Guttke

ISBN-Nr. 987-3-939-773-01-6

Seminarangebote:

| | |
|------------------|--|
| Kompaktseminar | 16 Unterrichtseinheiten zu je 45 Minuten, 2 Tage Montag - Freitag |
| Wochenendseminar | 16 Unterrichtseinheiten zu je 45 Minuten Freitag (4 UE) + Samstag (8 UE) + Sonntag (4 UE) |
| Wochenseminar | 10 Wochen zu je 2 Unterrichtseinheiten zu je 45 Minuten |
| Zielgruppe: | sprachinteressierte Menschen ohne Grundkenntnisse |
| Begrenzung: | maximal 16 Teilnehmer |





Seminar 5.2

Hebräisch schreiben und sprechen ganz leicht!

Im nächsten Urlaub sich in Israel bereits fließend sprechen beim Einkauf, im Restaurant oder am Fahrkartenschalter? Nichts leichter als das!

Nach Abschluss dieses Grundkurses besitzen Sie -muntere Teilnahme vorausgesetzt- ein Grundwissen über die hebräische Grammatik, flüssiges Schreiben und Lesen sowie einen ausreichenden Wortschatz, um sich im Alltag zu recht zu finden.

Erlernen Sie Vokabeln und Sprechen durch intensive Anwendung im Seminar. Sammeln Sie Erfahrung im Umgang mit Wörtern, Sätzen und der hebräischen Lautbildung.

Sie erfahren auch vieles über die Lebensgewohnheiten in Israel, Landschaft, Klima und Zwischenmenschliches, ein farbiges Bild zu Sprache und Kultur.

Empfohlene Literatur:

Lehrbuch der hebräischen Sprache

Autor: Shulamit Zemach-Tendler

ISBN-Nr. 978-3875481174

Seminarangebote:

| | |
|------------------|--|
| Kompaktseminar | 16 Unterrichtseinheiten zu je 45 Minuten, 2 Tage Montag - Freitag |
| Wochenendseminar | 16 Unterrichtseinheiten zu je 45 Minuten Freitag (4 UE) + Samstag (8 UE) + Sonntag (4 UE) |
| Wochenseminar | 10 Wochen zu je 2 Unterrichtseinheiten zu je 45 Minuten |
| Zielgruppe: | sprachinteressierte Menschen ohne Grundkenntnisse |
| Begrenzung: | maximal 16 Teilnehmer |



Consulting Cologne

vormals: icea gerhard rigobert hoss

Seminare | Trainings | Coaching

Verwaltung/Anmeldung/Information:

Rosenweg 27

D-51789 Lindlar



02266 465 5418



02266 465 5419



consulting-cologne@
t-online.de



www.grhoss.de
www.grh-coaching.de

