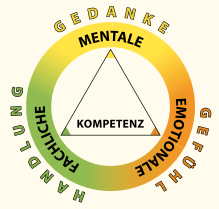


# Erfolg durch fachliche Kompetenz

Fachliches Wissen ist die Basis zum Erfolg



„Das wahre Geheimnis des Erfolges ist die Begeisterung.“

„Nur wer den gewohnten Raum verlässt, kann neue Welten entdecken.“

„Warte nicht auf Wind – nimm selbst das Ruder in die Hand.“

„Langfristig gewinnt immer der Ehrliche.“

„Anfangen ist leicht, durchhalten eine Kunst.“

„Wer auf höhere Berge steigen will, muss auch schärferen Wind vertragen.“

## FACHLICHE KOMPETENZ

In unseren Trainings und Workshops erhalten TeilnehmerInnen Fortbildung auf vielen fachlichen Gebieten.

Die mentale und emotionale Kompetenz wird dabei integriert um ganzheitliches Wissen zu erhalten.

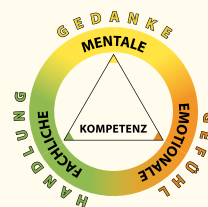
Zusätzlich werden viele praktische Übungen, Techniken und persönliche Erfahrungen der TrainerInnen vermittelt.

Ziel der Trainings ist es so zu trainieren, dass das Gelernte einfach im Business-Alltag eingesetzt werden kann um eine persönliche Weiterentwicklung zu ermöglichen.

Durch die langjährige Erfahrung unserer TrainerInnen und die Begleitung unserer TeilnehmerInnen per Email & Telefon, garantieren wir einen nachhaltigen Trainingserfolg.

# Erfolg durch fachliche Kompetenz

Fachliches Wissen ist die Basis zum Erfolg



## **TYOLOGIE – Den eigenen Persönlichkeitstyp kennenlernen.**

Uns und andere Menschen richtig einzuschätzen und erkennen welche Bedürfnisse sie haben, hilft uns erfolgreicher zu sein und optimal zu kommunizieren. Sie erkennen Ihre Stärken und Potentiale und sind offener für das Verhalten anderer.



## **KOMMUNIKATION – Wir kommunizieren immer, aber wie?**

Durch wertschätzende Kommunikation andere besser verstehen. Kommunikation die begeistert, eine Selbstpräsentation die in Erinnerung bleibt, führen von erfolgreichen Gesprächen mit Mitarbeitern und Kunden. Was uns die Körpersprache und die Mimik über die Motive und Bedürfnisse anderer verrät.



## **TEAMENTWICKLUNG – Gemeinsam mehr erreichen!**

Gutes Teamwork entscheidet heute über privaten und beruflichen Erfolg. Die Kommunikation und Zusammenarbeit im Team als auch das Klima im Unternehmen zu verbessern. Die tägliche Arbeit mit Sinn, Freude und Engagement durchführen. Sich und andere motivieren!



## **VERTRIEB – Aufbau von nachhaltigen Kundenbeziehungen!**

Verkauf ist der Motor in jedem Unternehmen. Verkaufen Sie emotional und begeistern Sie Ihre Kunden. Erkennen Sie Ihre Vertriebs-Verantwortung und die Chancen im Vertrieb. Steigerung der Verkaufspersönlichkeit und des Selbstbewusstseins, erfolgreich präsentieren und verhandeln, effiziente Kundenpflege uvm.



## **FÜHRUNGSKRÄFTE - Emotional führen. Führung mit Herz & Hirn!**

Führungskräfte mit emotionaler Kompetenz sind erfolgreicher! Sie lernen neue Führungskompetenzen kennen die einen nachhaltigen Unternehmenserfolg ermöglichen. „Herz“liche Kommunikation um MitarbeiterInnen und Kunden zu gewinnen und ein Klima zu schaffen indem sich alle wohl fühlen.