Seminarprogramm

2015

www.europetrain.de

europetrain®

Der Personalentwickler an Ihrer Seite

Menschen beraten Menschen

Im Berufsleben bestimmen Rollen unser Handeln. Doch wie wir unsere Aufgaben erfüllen, wird durch den Menschen dahinter bestimmt. Wir von europetrain setzen uns mit Ihrer Persönlichkeit auseinander!

In unseren Seminaren, Coachings, Potentialanalysen und Ausbildungen vermitteln wir individuell und situationsgerecht praktisch anwendbares Wissen und geben Ihnen Feedback!

Durch unsere Beratungs- und Serviceleistungen betreuen wir Sie nachhaltig und begleiten Sie lebenslang von der Ausbildung bis zum Senior Manager an jeder Stelle Ihres Berufsweges.

„Wir“ - das sind Menschen mit Erfahrungen als Geschäftsführer, Führungskraft, Personaler oder Vertriebler in unterschiedlichen Geschäftsfeldern.

Unser Ergebnis soll Ihren Zielen entsprechen! Daran arbeiten wir praxisorientiert, interessiert, engagiert und „mit Herz“.

Ihr

Horst Bastian
Inhaber

Wir unterstützen das Projekt Fruchtalarm.
Weitere Informationen finden Sie auf Seite 15.

Industrie- und Handelskammer
Lippe zu Detmold

Anerkannter Ausbildungsbetrieb

europetrain® **Inhalt**

europetrain in Ihrer Nähe 6
Kooperationspartner 6
Unser europetrain Qualitätsversprechen 7

Offene Seminare 8

Schlüsselkompetenzen 9
1.1 Berufliche Kommunikation 1: Dialoge führen, Menschen gewinnen 10
1.2 Berufliche Kommunikation 2: Erfolgreiches Konfliktmanagement 10
1.3 Wie ich auf Andere wirke 1: Die eigene Wirkung reflektieren 11
1.4 Wie ich auf Andere wirke 2: Die eigene Persönlichkeit stärken 11
1.5 Professionell Auftreten 1: Erfolgreich präsentieren 12
1.6 Professionell Auftreten 2: Individuell und kreativ präsentieren 12
1.7 Professionell Auftreten 3: Rederhetorik 13
1.8 Professionell Auftreten 4: Den persönlichen Auftritt optimieren 13
1.9 Jeder kann präsentieren: Das Online-Seminar 14
1.10 Moderation: Besprechungen effektiv gestalten 14
1.11 Zeit effektiv nutzen: Sich selbst managen 16
1.12 Zeit- und Selbstmanagement: Modern und typengerecht 16
1.13 Karriere und Familie: Ein Zukunftsthema für Frauen 17
1.14 Interkulturelle Kompetenz für internationale Geschäftserfolge 17

Führung und Management 18
2.1 Mitarbeiterführung: Grundlagen der Führung 20
2.2 Neu in Führung: Das modulare Führungsprogramm 20
2.3 Kompetent führen: Den eigenen Führungsstil reflektieren 21
2.4 Mitarbeiterführung Aufbau: Neue Impulse für Ihren Führungsalltag 21
2.5 Führen im Generationen-Mix: Altersgemischte Teams erfolgreich führen 22
2.6 Mitarbeitergespräche: Die eigene Führungswirkung steigern 22
2.7 Chef-Rhetorik: Intensivcoaching 23
2.8 Führen von Führungskräften: Eine anspruchsvolle Führungsaufgabe 23
2.9 Change Management als Führungskompetenz 24
2.10 Frauen in Führungspositionen: Stärken gezielt einsetzen 24
2.11 „Führung Live“: Ihr persönliches Führungscoaching 25
europetrain®-leadership: das modulare Führungskräfte-Entwicklungsprogramm 26

Vertrieb und Verkauf 28
3.1 Ihr Einstieg in den Verkauf: Vertriebsgrundlagen 30
3.2 Professionelle Akquise und Neukundengewinnung 30
3.3 Verhandlungstraining für Ein- und Verkäufer 31
3.4 Verkaufspsychologie und Verkaufsstrategie 31
3.5 Optimale Verkaufskompetenz im Vertriebsinnendienst: Das modulare Vertriebstraining 32
3.6 Der Vertriebler auf dem Prüfstand: Das Praxiscoaching 33
3.7 Vertriebsleitercoaching: Vertriebsmitarbeiter erfolgreich führen 33
europetrain®-sales : Das firmeninterne Vertriebsprogramm 34

Projektmanagement 36
4.1 Projektmanagement Grundlagen: Projekte erfolgreich umsetzen 38
4.2 Projektmanagement und Change Management 38
4.3 Führen in Projekten: Führen ohne Weisungsbefugnis 39

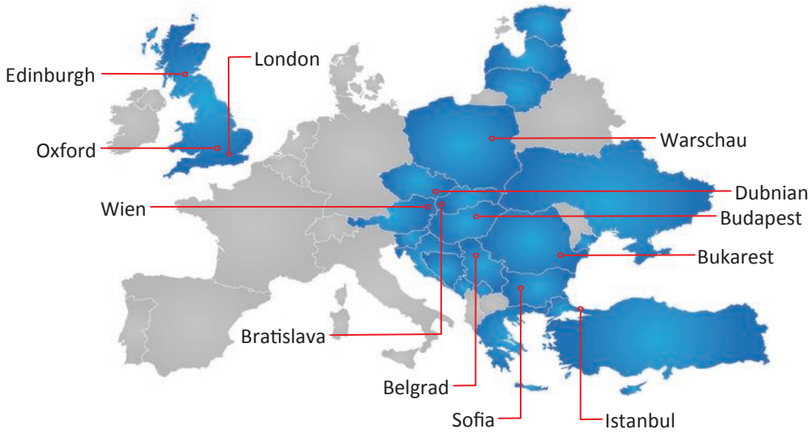
Gesundheitsmanagement 40
5.1 Erfolgreiche Gesundheitsmanagementsysteme im Betrieb 42
5.2 Gesundheit im Mitarbeitergespräch: Mehr als nur „Wie geht es Ihnen?“ 42
5.3 Suchtprävention: Suchtgefahren erkennen und ansprechen können 43
5.4 Höchstleistung und Burn-Out-Risiko: Frühindikatoren optimal nutzen 43
5.5 Work-Life-Balance: Effektives Stressmanagement 45
5.6 Mentales Stressmanagement: Gedankenmuster erkennen und ändern 45

International 46
6.1 Communication on the Job 48
6.2 My appearance on others 48
6.3 Succesful negotiations 49
6.4 Personnel management: Basics of leadership 49
europetrain CLASS-6 Business English 50
6.5 CLASS-6 Single 51
6.6 CLASS-6 Combination 51
6.7 europetrain Intensiv Wochenende in London 54
Inhouse Training Business English 55
Individual Coaching Business English 55

Auszubildende 56
Angebote für Auszubildende 58
Angebote für Ausbilder 59
7.1 Auftritt und Erscheinungsbild im Berufsleben 60
7.2 Souveräne Kommunikation im beruflichen Alltag 60
7.3 Zeiten planen - sich selbst managen: Zeitmanagement für Azubis 61
7.4 Interkulturelle und soziale Kompetenzen: Umgang mit verschiedenen Kulturen 61

Weitere Informationen 62
Informationen zu den offenen europetrain Seminaren 63
europetrain Coaching 64
europetrain Inhouse Seminare 65
europetrain Personal- und Organisationsentwicklung 66
Referenzen 67
europetrain Trainer und Berater 68
europetrain Trainer im offenen Seminarprogramm 69
Anmeldeformular 70
Allgemeine Geschäftsbedingungen 71

europetrain® in Ihrer Nähe



europetrain® Kooperationspartner

ITO Individuum Team Organisation

Seminare, Coachings und PE-Beratung in Osteuropa

REGENT

Business English in London, Oxford und Edinburgh

MSA motivstrukturanalyse

Innovatives Coaching-, HRM- und Führungsinstrument zur Erfassung von Motivstrukturen

UNIVERSITY OF APPLIED SCIENCES FHDW FACHHOCHSCHULE DER WIRTSCHAFT STAATLICH ANERKANNT

Schnittstelle Wissenschaft
Duales Studium und Zertifizierungen

Unser europetrain® Qualitätsversprechen

Wir begleiten Sie nicht nur während, sondern auch vor und nach der Maßnahme kontinuierlich.
Jederzeit stehen wir Ihnen zum Thema Personal- und Organisationsentwicklung schnell und unbürokratisch zur Verfügung.

Wir messen uns an Zielen!
Wir arbeiten mit konkreten Zielen und ermitteln mit Hilfe von Interviews, Briefinggesprächen oder Standortanalysen den individuellen Entwicklungsbedarf. Daran lassen wir unsere Arbeit messen.

Wir fragen nach!
Vor Beginn unserer Trainingsmaßnahmen evaluieren wir anhand von Erwartungsabfragen die Anforderungen, Wünsche und Vorkenntnisse unserer Teilnehmer.

Wir sind vielfältig!
Unsere Seminare werden von erfahrenen Trainern und Personalentwicklern an den aktuellen Weiterbildungsbedarf von Teilnehmern aus unterschiedlichsten Branchen angepasst.

Wir fördern Praxisbezug!
Jahrelange Erfahrung in der Praxis und der permanente Austausch mit der Wirtschaft lassen uns Trainings mit hohem Praxisbezug konzipieren. Auf die Teilnehmer und das Unternehmen abgestimmte Fallbeispiele unterstützen diesen Anspruch.

Wir geben persönliches Feedback!
Am Ende des Trainings erhalten Sie als Teilnehmer ein ehrliches und wertschätzendes Feedback, das den Praxistransfer unterstützt.

Wir nutzen moderne Methoden!
Unsere Personalentwicklungskonzepte beinhalten einen aktuellen und sinnvollen Methodeneinsatz, der der Erreichung der Lernziele dient.

Wir arbeiten mit kleinen Gruppen!
In firmeninternen Trainings und offenen Seminaren begrenzen wir die Teilnehmerzahl pro Gruppe und Trainer, um ein effektives Arbeiten zu gewährleisten.

Wir sichern nachhaltigen Erfolg!
In abgestimmten Follow-Up-Trainings haben Sie die Möglichkeit, Ihre erlernten Kenntnisse erfolgreich zu festigen, effizient anzuwenden und auszubauen.

Wir zeigen Entwicklungsfelder auf!
Zum Abschluss eines Trainings erhält jeder Teilnehmer noch einmal einen individuellen Entwicklungstipp von unseren Trainern.

Wir werten aus!
Wir evaluieren die Zufriedenheit unserer Teilnehmer und sind offen für Anregungen.
Als Unternehmen erhalten Sie eine umfassende Auswertung der durchgeführten Maßnahme.

europetrain®

Schlüsselkompetenzen

„Persönliche Ausstrahlung, sicheres Auftreten, rhetorische Raffinesse und ein effektives Selbstmanagement sowie eine positive Einstellung sind im Berufsleben wichtiger denn je.
Nur wer seine eigenen Verhaltensmuster permanent reflektiert, sich seiner Wirkung auf Andere bewusst ist und versucht andere besser zu verstehen, kann langfristig erfolgreich sein.“
(Horst Bastian, Inhaber europetrain GmbH)

10 Berufliche Kommunikation 1: Dialoge führen, Menschen gewinnen
10 Berufliche Kommunikation 2: Erfolgreiches Konfliktmanagement
11 Wie ich auf Andere wirke 1: Die eigene Wirkung reflektieren
11 Wie ich auf Andere wirke 2: Die eigene Persönlichkeit stärken
12 Professionell auftreten 1: Erfolgreich präsentieren
12 Professionell auftreten 2: Präsentieren mit Kreativität
13 Professionell auftreten 3: Rederhetorik
13 Professionell auftreten 4: Den persönlichen Auftritt optimieren
14 Jeder kann präsentieren: Das Online-Seminar
14 Moderation: Besprechungen effektiv gestalten
16 Zeit effektiv nutzen: Sich selbst richtig managen
16 Zeit- und Selbstmanagement: Modern und typengerecht
17 Karriere und Familie: Ein Zukunftsthema für Frauen
17 Interkulturelle Kompetenz für internationale Geschäftserfolge

Bestseller

Berufliche Kommunikation 1

Dialoge führen, Menschen gewinnen

Seminar-ID **1.1**

Seminarziele
Sie sind mitten in einem Gespräch, einer angeregten Diskussion oder einem Small-Talk mit Kollegen und durch eine unerwartete Frage, eine bissige Bemerkung oder einem zielgerichteten Einwand wird Ihr Redefluss innerhalb von Sekunden gestoppt. Eine passende Antwort fällt Ihnen erst lange nach dem Gespräch ein.
In diesem Seminar erfahren Sie mehr über die Erfolgsfaktoren in der beruflichen Kommunikation und trainieren überzeugend zu argumentieren, konzentriert zuzuhören und schlagfertig zu reagieren.

Seminarinhalte
- Erfolgsfaktoren der Kommunikation:
  - Reflexion der eigenen Gesprächshaltung
  - Selbst- und Fremdwahrnehmung
  - Signale der Körpersprache interpretieren
  - Die eigenen Wahrnehmungskanäle erkennen
  - Die persönliche Wirkung nutzen
- Dialoge führen: Die Gesprächsführung
  - Gesprächsziele und Gesprächsanlässe
  - Die Kunst des Fragens
  - Wertschätzung durch aktives Zuhören
  - Gesprächsführung / Gesprächssteuerung
  - Menschen gewinnen und überzeugen

Zielgruppe
Menschen, die Grundkenntnisse im Bereich Kommunikation aufbauen oder auffrischen wollen

Termine & Orte
04.-05.03.2015 in Bad Salzuflen
03.-04.06.2015 in Hannover
29.-30.09.2015 in Stuttgart
18.-19.11.2015 in Bad Salzuflen

Intensitätsgarantie
max. 8 Personen

Preis
980,00 € zzgl. MwSt.

Berufliche Kommunikation 2

Erfolgreiches Konfliktmanagement

Seminar-ID **1.2**

Seminarziele
Die Zusammenarbeit und Kommunikation zwischen Menschen ist ein komplexer Prozess, in dem Missverständnisse alltäglich sind. Menschen unterscheiden sich in vielerlei Hinsicht: in ihrem Temperament, in ihrem Arbeitsstil, in ihrer Sprachwahl und vor allem in ihren Interessenlagen und Bedürfnissen. Wenn diese Interessen unbefriedigt bleiben und Bedürfnisse aufeinander prallen, sprechen wir von einem Konflikt.
In diesem Training entwickeln die Teilnehmer ein Verständnis dafür, was Emotionen sind und wie sich diese äußern. Sie erlangen ein reiches Repertoire an Gesprächstechniken, die in Konfliktgesprächen jeglicher Art hilfreich sind.

Seminarinhalte
- Emotionen bei sich und anderen erkennen und verstehen
- Umgang mit eigenen Emotionen und Stress
- Umgang mit Körper und Stimme in emotionsreichen Gesprächen
- Unterschied von Standpunkt und Interesse kennenlernen
- Menschen und Positionen trennen (Harvard-Methode)
- Inneres Konfliktmanagement
- Gesprächsvorbereitung
- Konfliktgespräche souverän führen
- Konfliktvermeidende bzw. konfliktbearbeitende Verhandlungstechniken erlernen

Zielgruppe
Menschen, die Grundkenntnisse im Bereich Konfliktmanagement aufbauen oder auffrischen wollen

Termine & Orte
13.-14.04.2015 in Köln
08.-09.06.2015 in Bad Salzuflen
02.-03.09.2015 in Berlin
11.-12.11.2015 in Stuttgart

Intensitätsgarantie
max. 8 Personen

Preis
980,00 € zzgl. MwSt.

Bestseller

Wie ich auf Andere wirke 1

Die eigene Wirkung reflektieren

Seminar-ID **1.3**

Seminarziele
Ein erfolgreiches Selbstmarketing ist eine wichtige Voraussetzung für das Erreichen beruflicher Ziele. Denn neben dem fachlichen Know-how spielen das Bild oder das persönliche Image, das Sie von sich erzeugen, eine wesentliche Rolle.
In diesem Seminar erfahren Sie mehr über Ihre eigene Wirkung auf andere. Sie beschäftigen sich mit der Frage, wie Sie von anderen wahrgenommen werden wollen und wie Sie sich intelligent vermarkten und positionieren können.

Seminarinhalte
- Die Bedeutung des ersten Eindrucks kennen lernen und nutzen
- Die eigene Wirkung in Interaktion mit anderen reflektieren
- Die persönliche Komfortzone definieren und in eine „Komm-Vor-Zone“ verwandeln:
  - Ein Bewusstsein für die eigenen Stärken und Alleinstellungsmerkmale entwickeln
  - Persönliche Kommunikationsmuster identifizieren
  - Die eigenen Wahrnehmungsfilter ermitteln
  - Transparenz über eigene Barrieren und Hürden herstellen
- Das „Selbst im Spiegel“:
  - Was ist wirklich wichtig?
  - Was tue ich für mich und meine Ziele?
- Der Einfluss von Anspannung, Stress und „Respekt“ auf die eigene Wirkung
- Umgang mit kritischen Rückmeldungen trainieren

Zielgruppe
Menschen, die ihre eigene Wirkung reflektieren und optimieren möchten

Termine & Orte
11.-12.03.2015 in Hannover
14.-15.04.2015 in Bad Salzuflen
19.-20.05.2015 in Köln
23.-24.06.2015 in München
10.-11.09.2015 in Bielefeld
20.-21.10.2015 in Bad Salzuflen
03.-04.12.2015 in Düsseldorf

Intensitätsgarantie
max. 8 Personen

Preis
980,00 € zzgl. MwSt.

Wie ich auf Andere wirke 2

Die eigene Persönlichkeit stärken

Seminar-ID **1.4**

Seminarziele
Sie kennen Ihre Wirkung auf andere, aber wollen sich bewusst auch mal außerhalb Ihrer Komfortzone bewegen und Ihr Verhaltensrepertoire erweitern? Sie wollen sich selbstbewusst kritischen Situationen stellen und Ihre Durchsetzungskraft stärken?
In diesem Training können Sie sich in verschiedenen schwierigen und kritischen Situationen erproben und unterschiedliche Kommunikationsmuster ausprobieren und reflektieren.

Seminarinhalte
- Welche Situationen meide ich gerne und warum?
- Umgang mit neuen, herausfordernden und kritischen Situationen
  - Hemmungen abbauen und mit Lampenfieber umgehen
  - Kommunikation optimieren
  - Konzentration stärken
  - Durchhaltevermögen und Durchsetzungskraft optimieren
- Weg vom alten Image: Die eigene Entwicklung „verkaufen“
- Umgang mit Misserfolgen, Rückschlägen und eigenen Fehlern
- Die Bedeutung von Selbst- und Stressmanagement in der eigenen Entwicklung
- Life-Work-Balance

Zielgruppe
Menschen, die ihre eigene Persönlichkeit stärken möchten

Termine & Orte
27.-28.04.2015 in Kassel
24.-25.06.2015 in Bad Salzuflen
23.-24.09.2015 in Köln
10.-11.11.2015 in München

Intensitätsgarantie
max. 8 Personen

Preis
980,00 € zzgl. MwSt.

Professionell auftreten 1

Erfolgreich präsentieren

Seminar-ID **1.5**

Seminarziele
Der berufliche Erfolg hängt oft von einem professionellen Auftritt ab – von Ihrem individuellen Auftritt! Denn eine gute Idee allein reicht nicht aus. Die Kommunikation und Präsentation sowie Ihre Überzeugungskraft und Glaubwürdigkeit – also die „Verpackung“ – sind die entscheidenden Erfolgsfaktoren.
Werden Sie sich in diesem Seminar über Ihre eigenen Fähigkeiten bewusst und lernen Sie diese in Kommunikation und Präsentation gewinnbringend einzusetzen. Darüber hinaus trainieren Sie Techniken, die Ihre Inhalte und Botschaften sprachlich und mit Hilfe von Medien auf den Punkt bringen.

Seminarinhalte
- Was in Kommunikation und Präsentation „ankommt“: Erfolg = Ausstrahlung x Rhetorik + Medieneinsatz
- Die persönliche Ausstrahlung verbessern: Gezielter Einsatz verbaler und nonverbaler Kommunikation
- Sicherheit durch Vorbereitung: Ziele formulieren, sich auf Kernbotschaften konzentrieren und Strukturen definieren
- Spannend präsentieren: Von der professionellen Dramaturgie zur interessanten Darstellung „trockener“ Inhalte
- Präsentation ist kein Monolog: Zuhörerorientierung und Beziehungsaufbau
- Medien professionell einsetzen und nutzen
- Der richtige Umgang mit Einwänden, Fragen und Störungen

Zielgruppe
Menschen, die Grundkenntnisse im Bereich Präsentation aufbauen oder auffrischen wollen

Termine & Orte
11.-12.03.2015 in Bad Salzuflen
07.-08.05.2015 in Frankfurt
17.-18.09.2015 in Hamburg
11.-12.11.2015 in Köln

Intensitätsgarantie
max. 8 Personen

Preis
980,00 € zzgl. MwSt.

Neu

Professionell auftreten 2

Individuell und kreativ präsentieren

Seminar-ID **1.6**

Seminarziele
Was braucht eine Präsentation, damit Sie Ihre Zuhörer erreichen und deren Aufmerksamkeit binden? Wodurch fühlen sich Menschen angesprochen?
„Ein Bild sagt mehr als 1000 Worte!“ Deshalb lernen Sie in diesem Workshop durch den Einsatz von passenden Bildern, Zitaten, Metaphern und Anekdoten einen individuellen Eindruck zu hinterlassen, sich positiv abzuheben und Ihre Zuhörer miteinzubeziehen. Sie lernen alternative Präsentationsmedien kennen, die Ihre Powerpoint-Präsentation ersetzen oder zielführend ergänzen.
Verleihen Sie Ihren Präsentationen eine individuelle Note und erzielen Sie bei Ihrem Publikum Aufmerksamkeit und Nachhaltigkeit!

Seminarinhalte
- Teilnehmer erreichen durch den kreativen Einstieg
- Offenheit und Aktivität erzeugen durch Sprachmuster und Fragetechniken
- Beziehung zum Teilnehmerkreis aufbauen durch „Spiegeln“ und „Mitgehen“
- Unterstützende Medien zur Powerpoint-Präsentation finden und deren Einsatz erproben
- Steuerung des Publikums in Frage- und Diskussionsrunde
- Optimierung der verbalen und nonverbalen Ausdrucksmöglichkeiten
- Kreatives Ausprobieren und Feedback erhalten
- Video-Feedback

Zielgruppe
Menschen, die Präsentationen individuell und kreativ gestalten wollen.

Termine & Orte
21.-22.05.2015 in Köln
24.-25.09.2015 in Bad Salzuflen

Intensitätsgarantie
max. 8 Personen

Preis
980,00 € zzgl. MwSt.

Professionell auftreten 3

Rederhetorik

Seminar-ID **1.7**

Seminarziele
Freies Sprechen vor einzelnen Menschen oder einem umfangreichen Publikum sorgt oft für Lampenfieber.
Denn wenn wir reden, wollen wir unsere Zuhörer begeistern, sie von unseren Botschaften überzeugen und ihre Zustimmung einholen. Das ist eine hohe Anforderung, die wir an uns selber stellen.
Daher trainieren Sie in diesem Seminar nicht nur Ihre Rede mit einem „knackigen Einstieg“, rhetorischen Mitteln und „emotionalen Bildern“ zu spicken, sondern Sie arbeiten auch an Ihrer sicheren Ausstrahlung und an Ihrer persönlichen Ausdrucksfähigkeit.

Seminarinhalte
- Was Zuhörer begeistert – was Zuhörer wollen: Anforderungen an eine Rede
- Grundlagen der Rederhetorik
- Redetypen und -modelle
- Anlassrede
- Sach- bzw. Informationsrede
- Überzeugungsrede
- Fünf-Satz-Modelle
- Argumentation
- Abbau von Lampenfieber
- Kennenlernen des eigenen Sprechausdrucks
- Schulung des eigenen Ausdrucks
- Selbstbild und Fremdbild

Zielgruppe
Menschen, die Grundkenntnisse im Bereich Rhetorik aufbauen oder auffrischen wollen

Termine & Orte
14.-15.04.2015 in Hamm
17.-18.06.2015 in Frankfurt
30.09-01.10.2015 in Bad Salzuflen

Intensitätsgarantie
max. 8 Personen

Preis
980,00 € zzgl. MwSt.

Coaching

Professionell auftreten 4

Den persönlichen Auftritt optimieren

Seminar-ID **1.8**

Coachingziele
In diesem Coaching können Sie an Ihren persönlichen Auftritten „feilen“ und Ihr ganz individuelles Profil schärfen. Im Coaching erhalten Sie wertvolle Impulse zu Ihren Reden und Ansprachen und haben den Raum, standardisierte Reden auch einmal „ganz anders“ zu erproben. Dabei können Sie fern vom Arbeitsalltag einen Abgleich der Selbst- und Fremdwahrnehmung vornehmen und somit alte Gewohnheiten wieder mit frischen Impulsen und Ideen bereichern. Ein weiterer Schwerpunkt ist das Trainieren von Reden in kritischen Situationen, die eine anspruchsvolle Zielsetzung haben.

Coachinginhalte
- Ansprachen und Reden einmal ganz anders:
  - Arbeit am eigenen Profil
  - Neue Impulse für alte Gewohnheiten
  - Abgleich der Selbst- und Fremdwahrnehmung
- Umgang mit Widerständen
- Umgang mit Emotionen
- Umgang mit „peinlichen“ Momenten und unangenehmen Situationen
- Zuhörer motivieren, begeistern und überraschen
- Konfliktvermeidende bzw. konfliktbearbeitende Kommunikationstechniken erlernen

Zielgruppe
Menschen, die gezielt ihr individuelles Profil schärfen und ihren Auftritt optimieren wollen

Termin
Nach Absprache

Dauer
1 Tag, 9:00 - 17:00 Uhr

Ort
Nach Absprache

Intensitätsgarantie
1 Person

Preis
1.240,00 € zzgl. MwSt. und Fahrtkosten

Blended Learning | Neu

Jeder kann präsentieren

Das Online-Seminar

Seminar-ID **1.9**

Seminarziele
Sie müssen eine Präsentation halten, finden aber nicht den richtigen Einstieg? Sie kennen Ihre überzeugenden Argumente, wissen aber nicht, wie Sie diese transportieren können?
In unserem Blended Lerning Seminar begleiten wir Sie bei der Planung und Durchführung Ihrer Präsentation. Lernen Sie online, wie Sie Ihre Präsentation optimal vorbereiten, wie Sie Präsentationstechniken gezielt einsetzen und Ihre Botschaften gekonnt vermitteln.

Modul 1: E-Learning Einheit zur Vorbereitung
- Grundlagen der Kommunikation
- Der erste Eindruck
- Worte und Körpersprache

Modul 2: Webinar (60 Minuten)
- Was macht den Erfolg (m)einer Präsentation aus?
- Wie bereite ich eine Präsentation oder einen Auftritt vor?

Modul 3: Webinar (60 Minuten)
- Aufbau und Dramaturgie: Was macht eine Präsentation spannend?
- Einleitung und Schluss als wichtige Klammer für den Zuhörer

Modul 4: Webinar (60 Minuten)
- Ziele und Kernbotschaften auf den Punkt bringen Rhetorische Mittel nutzen

Modul 5: Präsenztag
- Vertiefung und Zusammenfassung der ersten Module
- Übungen in der Praxis: die eigene Präsentation optimieren, Medien gekonnt einsetzen, Umgang mit Lampenfieber und Störungen
- Die persönliche Ausstrahlung abgleichen und verbessern

Zielgruppe
Menschen, die ihr Präsentationsverhalten optimieren wollen

Termine & Orte
Start 1: 12.03.2015
Start 2: 16.06.2015

Weitere Termine unter www.europetrain.de/webinare

Intensitätsgarantie
max. 5 Personen

Preis
980,00 € zzgl. MwSt.

Moderation

Besprechungen effektiv gestalten

Seminar-ID **1.10**

Seminarziele
Wer kennt das nicht? Sie berufen eine Besprechung ein, leiten diese und sind der einzige, der dort spricht?
Auf der einen Seite klagen alle Besprechungsteilnehmer, dass Besprechungen nicht effektiv und daher auch überflüssig sind oder sie klagen darüber, dass es zu wenige Besprechungen gibt und der Informationsfluss gestört ist. Was Sie auch tun, immer wieder kommt Unzufriedenheit auf. Es ist kein Zufall, dass Besprechungen von Ihnen und den Besprechungsteilnehmern als gelungen, zufriedenstellend und effizient erlebt werden. Besprechungen leiten lässt sich erlernen. Im Seminar werden daher die Rolle des Gesprächsleiters erarbeitet und Methoden und Techniken eingeübt, die alle Gesprächsteilnehmer mit einbeziehen und die Leitung entlasten.

Seminarinhalte
- Grundlagen von Gruppengesprächen
- Gesprächsleitung
- Gesprächsfähigkeiten (z. B. Zuhören, Fragen, Zusammenfassung)
- Besprechungsformen
- Tagesordnungspunkte und Gesprächsziele
- Besprechungsziele (z. B. Ideensammlung, Meinungsbild, Problemlösung, Planung, ...)
- Visualisierung und Protokollführung
- Moderationstechniken

Zielgruppe
Menschen, die Besprechungen effektiv gestalten wollen

Termine & Orte
05.-06.05.2015 in Bielefeld
16.-17.09.2015 in Stuttgart
10.-11.12.2015 in Hannover

Intensitätsgarantie
max. 8 Personen

Preis
980,00 € zzgl. MwSt.

Fruchtcocktails für krebskranke Kinder!

Wir unterstützen von Herzen „fruchtalarm“

„Fruchtalarm“, so heißt es einmal in der Woche auf vier verschiedenen Kinderkrebsstationen. Dann rollt das „Fruchtalarm“-Team mit der mobilen Kinder-Cocktailbar über die Flure und mixt gemeinsam mit den kleinen und großen Patienten direkt am Krankenbett erfrischende Fruchtcocktails.

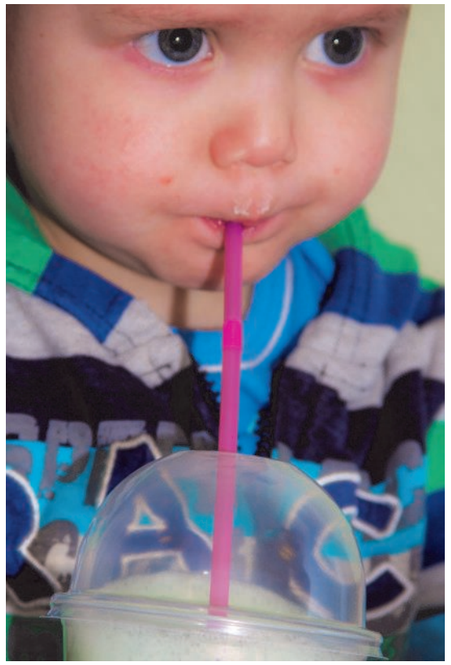
Die Kinder und Jugendlichen auf Station haben so die Möglichkeit sich ihren eigenen individuellen Fruchtcocktail zu mixen. Sie dürfen selbst bestimmen und den Klinikalltag für einige Momente vergessen. Die durch Chemotherapie und Bestrahlung beeinträchtigten Geruchs- und Geschmacksnerven der kleinen Patienten, werden so stimuliert und die Kinder und Jugendlichen können auf spielerische Art das Trinken wieder genießen.

Die Idee, mit einer mobilen Cocktailbar den Kindern und Jugendlichen auf Station eine kleine Freude zu machen, kam einem Veranstaltungskaufmann der gemeinsam mit seiner Familie gegen die Krankheit seines 8-jährigen Sohnes kämpfte. Zuerst wurde das Projekt im Bielefelder Kinderkrankenhaus in Bethel umgesetzt. Schnell stellte sich aber heraus, dass viele betroffenen Familien und vor allem die erkrankten Kinder gefallen an dem Projekt fanden, sodass die Vision entstand „Fruchtalarm“ auf allen Kinderkrebsstationen in Deutschland zu etablieren.

Nachdem das Projekt im Jahre 2012 vom Initiator an die von Laer Stiftung gegeben wurde, konnte das Projekt in drei weitere Kliniken transportiert werden. In Münster, Minden und Hannover heißt es nun auch wöchentlich „Fruchtalarm“ und die Kinder, Eltern und auch die Stationen freuen sich immer wieder über den Besuch der bunt bemalten Bar, die frische Luft durch die freundlichen „Fruchties“ und natürlich die leckeren und bunten Fruchtcocktails.

Dem Ziel, „Fruchtalarm“ auf allen 57 Kinderkrebsstationen in Deutschland zu realisieren, kommt das Projekt immer näher. Noch in diesem Jahr wird „Fruchtalarm“ in vier weiteren Städten starten).

Unterstützt wird das spendenfinanzierte Projekt zum einen von der von Laer Stiftung, der sozialen Kinder- und Jugendhilfestiftung aus Bielefeld, indem sie für das Projekt die Trägerschaft übernommen hat.



Zum anderen ist das Projekt „Fruchtalarm“ mit dem „Round Table“ in ganz Deutschland vernetzt. Diese Kooperation entstand durch den betroffenen Vater, der schlussendlich seinen Sohn an die Krankheit verloren hat. Dieser ist Mitglied im Service Club „Round Table“, die sich sozialen Projekten verschrieben haben und mit viel Teamgeist und „Hands on“, Projekten wie „Fruchtalarm“ zur Seite stehen und tatkräftig unterstützen.

Spenden auch Sie und helfen Sie das Projekt „Fruchtalarm“ in weitere Städte zu bringen und langfristig die bestehenden Standorte zu finanzieren!

DU MUSST KEIN OBST SEIN, UM ZU HELFEN!!!

www.fruchtalarm.info

Spendenkonto der von Laer Stiftung:
Verwendungszweck „Fruchtalarm“
Bielefelder Volksbank
Konto 111 111 600
BLZ 480 600 36

Webinar Neu

Zeit effektiv nutzen

Sich selbst richtig managen

Seminar-ID **1.11**

Seminarziele
Schaffen Sie Freiraum für die wirklich wichtigen Aufgaben durch zeitsparende Arbeitstechniken und eine optimalere Selbstorganisation. Gleichzeitig wird eine erhöhte Arbeitszufriedenheit und mehr freie Zeit gewonnen.
In unserem Webinar ermitteln wir zunächst, welcher Zeittyp Sie sind. In den darauf folgenden Lernmodulen werden Ihnen Techniken und Tools für Ihr individuelles Zeitmanagement vermittelt. Abschließend beraten wir Sie ganz persönlich online oder per Telefon.

Modul 1: E-Learning Einheit zur Vorbereitung
- Welches sind meine größten Zeitdiebe?
- Welcher Typ Zeitmanager bin ich?

Modul 2: Webinar (60 Minuten)
- Instrumente und Tools als Planungshilfe nutzen

Modul 3: Webinar (60 Minuten)
- Reflexion der eigenen Prioritäten und Einstellungen
- Formulierung smarter Ziele für einen effektiveren Berufsalltag

Modul 4: Webinar (60 Minuten)
- Strukturen am Arbeitsplatz schaffen
- Die eigenen Prozesse und Abläufe kritisch überprüfen

Modul 5: Beratungsphase
Über einen Zeitraum von 2 Wochen nach dem 4. Modul stehen wir Ihnen online oder telefonisch für Ihre Fragen und als Hilfestellung bei der Umsetzung zur Verfügung

Zielgruppe
Menschen, die ihre Zeitmanagement optimieren wollen

Termine & Orte
Nach Vereinbarung

Intensitätsgarantie
max. 8 Personen

Preis
490,00 € zzgl. MwSt.

Zeit– und Selbstmanagement

Modern und typengerecht

Seminar-ID **1.12**

Seminarziele
„Muss ich das jetzt so tun?“ ist die Kernfrage, die Wichtiges von Unwichtigem zu unterscheiden sucht. Doch oft läuft uns scheinbar die Zeit davon und wir verstricken uns in Informationsflut und Terminstress.
In diesem Seminar reflektieren Sie Ihren persönlichen Umgang mit der Zeit und arbeiten heraus, was im Alltag „wirklich wichtig“ ist. Sie lernen Techniken und Hilfsmittel kennen, die Ihnen helfen, wieder zu agieren, statt zu reagieren!

Seminarinhalte
- Testen Sie Ihr Zeitverhalten!
- Welcher Zeitmanagementtyp sind Sie?
- Welche Gewohnheiten haben Sie?
- In welchem Zusammenhang steht Ihr Zeitinvest mit Ihren Zielen?
- Wie definieren Sie Ihre Ziele und wie verwirklichen Sie sie?
- Wo stehen Sie heute? Reflexionen über eigene Einstellungen, Denkmuster und Glaubenssätze
- Wie Sie Ihre Zeit richtig managen:
  - Zeitfresser und Leistungsfresser identifizieren
  - Prioritäten nutzen
  - Planungshilfen nutzen
- Wie Sie Ihren Arbeitsplatz strukturieren und organisieren

Zielgruppe
Menschen, die ihren Arbeitsalltag optimal organisieren wollen

Termine & Orte
18.-19.03.2015 in Köln
08.-09.06.2015 in Bad Salzuflen
13.-14.10.2015 in Kassel

Intensitätsgarantie
max. 8 Personen

Preis
980,00 € zzgl. MwSt.

Karriere und Familie

Ein Zukunftsthema für Frauen

Seminar-ID **1.13**

Seminarziele
Sie haben richtig Spaß an Ihrem Job, wollen beruflich etwas bewegen und auch Ihre privaten Ziele verwirklichen. Die Umsetzung fällt aber immer wieder schwer. In dieser Trainingsreihe haben Sie Gelegenheit, Ihre Zielsetzungen und Motivationen zu reflektieren. Sie entwickeln persönliche Strategien, um die eigenen Erwartungen abzugleichen und Ihre Ziele konsequenter zu verfolgen. Im Austausch mit Trainerin und Teilnehmerinnen analysieren Sie Ihren Auftritt und Ihre Kommunikation. Außerdem nehmen Sie in dieser Seminarreihe wertvolle Tipps zu Ihrer persönlichen Life-Work-Balance mit.

Seminarinhalte
- Ihre persönliche Motivation: Wissen, was Sie antreibt mit der MSA-Motivstrukturanalyse®
- Wirkungsvoll Ihre Lebensziele formulieren
- Passende Strategien entwickeln
- Wie funktioniert Kommunikation?
- Kommunikationsstärken herausfinden und gezielt einsetzen
- Die „Marke Ich“ entwickeln und gekonnt vermarkten
- Die persönliche Ausstrahlung verbessern und souverän präsentieren
- Life-Work-Balance: Erfolgreich alles unter einen Hut bringen
- Die eigenen Stärken ausbauen und mehr Gelassenheit entwickeln
- Aus Fehlern lernen, Erfolge feiern!
- Unterstützung suchen und Netzwerke nutzen

Zielgruppe
Frauen, die Ihren Alltag optimal meistern wollen

Termine & Orte
06.-07.05.2015 in Bielefeld
09.-10.09.2015 in Bad Salzuflen

Intensitätsgarantie
max. 8 Personen

Preis
980,00 € zzgl. MwSt.

Interkulturelle Kompetenz

für internationale Geschäftserfolge

Seminar-ID **1.14**

Seminarziele
Im Zuge der Globalisierung gewinnt die internationale Zusammenarbeit immer mehr an Bedeutung. Unternehmen haben verstärkt eine kulturell bunt gemischte Belegschaft, expandieren ins Ausland, erschließen neue Märkte und kaufen Tochterunternehmen überall in der Welt. So treffen immer öfter Menschen mit unterschiedlichen kulturellen Wurzeln aufeinander. Was dem einen logisch und plausibel erscheint, wirkt auf den anderen unverständlich und irritierend. Dadurch entstehen leicht Missverständnisse, die schnell zu erfolgskritischen Herausforderungen werden können. In diesem Seminar lernen die Teilnehmer, wie ihre Geschäftspartner „ticken“. Sie entwickeln Bewusstsein für kulturell geprägte Verhaltens- und Wahrnehmungsweisen und erweitern ihre Handlungsoptionen zur situationsangepassten Bewältigung vielfältiger interkultureller Situationen. Damit schaffen sie einen Mehrwert für Ihre Unternehmungen.

Seminarinhalte
- Kultur und Wertesysteme als Basis unseres Handelns
- Bedeutung und Entwicklung interkultureller Kompetenz
- Virtuelle Zusammenarbeit über Grenzen hinweg
- Umgang mit verschiedenen Kommunikationsstilen
- Stellenwert von Macht, Anerkennung und Hierarchie
- Zeitverständnis, Loyalität und Beziehungen in der Zusammenarbeit
- Konfliktvermeidender Umgang mit Stereotypen und Vorurteilen

Zielgruppe
Menschen, die im Arbeitsalltag im Kontakt mit internationalen Geschäftspartnern stehen und hierbei ihre Sicherheit ausbauen wollen

Termine & Orte
08.-09.04.2015 in Hamburg
07.-08.09.2015 in Bad Salzuflen

Intensitätsgarantie
max. 8 Personen

Preis
980,00 € zzgl. MwSt.

europetrain®

Führung und Management

„Führen heißt gestalten! Und zwar Organisationen, Systeme, Arbeitskontexte und Beziehungen. Führungskräfte müssen über ein exzellentes Selbstmarketing, eine hohe Lernbereitschaft, ein ethisches Grundverständnis, sowie einen professionellen Umgang mit Komplexität und Veränderungen verfügen.
Um diese Anforderungen zu erfüllen, braucht es mehr als Führungstools.
Denn Führen kann man nicht nur erlernen, sondern auch entsprechend seiner individuellen Stärken gestalten. Unsere europetrain Führungstrainings bieten Ihnen dieses „Mehr“ und unterstützen sowohl junge, als auch erfahrene Führungskräfte darin, ihr Führungsprofil zu schärfen.“
(Sandra Wäscher, Geschäftsführerin europetrain GmbH)

20 Mitarbeiterführung: Grundlagen der Führung
20 Neu in Führung: Das modulare Führungsprogramm
21 Kompetent führen: Den eigenen Führungsstil reflektieren
21 Mitarbeiterführung Aufbau: Neue Impulse für Ihren Führungsalltag
21 Führung „Live“: Ihr persönlicher Führungscheck
22 Führen im Generationen-Mix: Altersgemischte Teams erfolgreich führen
22 Mitarbeitergespräche: Die eigene Führungswirkung steigern
23 Chef-Rhetorik: Das Intensivcoaching
23 Führen von Führungskräften: Eine anspruchsvolle Führungsaufgabe
24 Change Management als Führungskompetenz
24 Frauen in Führungspositionen: Stärken gezielt einsetzen
25 Führung „live“: Ihr persönliches Führungscoaching
26 europetrain®-leadership: Das modulare Führungskräfte-Entwicklungsprogramm

Bestseller

Mitarbeiterführung

Grundlagen der Führung

Seminar-ID **2.1**

Seminarziele
Gerade im Übergang vom Mitarbeiter zur Führungskraft bleibt die operative Verantwortung im gleichen Maße erhalten und die Führungsverantwortung kommt quasi „on top“ hinzu. So kommen neue Führungskräfte in ein kräftezehrendes Spannungsfeld.
Mit diesem Training erhalten Sie die Sicherheit, um in diesem Spannungsfeld professionell zu bestehen. Sie definieren Ihr persönliches Führungsprofil und lernen, wie Sie die vorgegebenen Unternehmensziele erfolgreich umsetzen, ohne sich dabei selbst zu verbiegen.

Seminarinhalte
- Was zeichnet eine zeitgerechte Führung aus?
- Wie kann ich mir meiner Rolle als Führungskraft bewusst werden und dieser bestmöglich entsprechen?
- Welche Eigenschaften sollte eine professionelle Führungskraft mitbringen?
- Was sind die wichtigsten Aufgaben der Führungskraft?
- Führen als persönliche Herausforderung
- Der Faktor „Mensch“ und seine Emotionen
- Die Kunst, durch Motivation besser zu leiten
- Analyse des eigenen Führungsprofils: Reflexion von Selbst- und Fremdbildern
- Das Realisieren von Zielen
- Wie kann ich in diversen Führungssituationen optimal bestehen?
- Überzeugen als Führungskraft und nicht als „Vorgesetzter"

Zielgruppe
Menschen mit Führungsverantwortung oder mit zukünftiger Führungsverantwortung

Termine & Orte
24.-25.03.2015 in Köln
24.-25.06.2015 in Münster
16.-17.09.2015 in Hannover
18.-19.11.2015 in Bielefeld

Intensitätsgarantie
max. 8 Personen

Preis
980,00 € zzgl. MwSt.

Neu

Neu in Führung

Das modulare Führungsprogramm

Seminar-ID **2.2**

Seminarziele
Sie haben vor kurzem eine Führungsposition übernommen oder werden diese demnächst antreten? Wer erfolgreich führen will, muss sein Handwerkszeug beherrschen und sich mit seiner Rolle als Führungskraft auseinandersetzen.
In unserem Führungsprogramm lernen Sie Führungsaufgaben und wirkungsvolle Instrumente für deren Umsetzung im beruflichen Alltag kennen. Sie reflektieren Ihre Rolle als Führungskraft und die damit verbundenen Aufgaben und Verantwortungen.

Modul 1: Persönlichkeit und Führung (2 Tage)
- Die eigene Wirkung optimieren
- Ein Bewusstsein für die eigenen Stärken und Alleinstellungsmerkmale entwickeln
- Persönliche Kommunikationsmuster identifizieren
- Die eigenen Wahrnehmungsfilter ermitteln
- Auftrittssicherheit erlangen
- Sich selbst managen

Modul 2: Führungsgrundlagen (2 Tage)
- Führungsrolle und Führungsaufgabe
- Ziele der Führungsarbeit
- Führungsstile
- Führungsaufgaben und -instrumente
  - Ziele vereinbaren
  - Aufgaben delegieren und kontrollieren
  - Mitarbeitergespräche konstruktiv führen
  - Mitarbeiter motivieren

Modul 3: Fallbearbeitung (1 Tag)
- Führen in schwierigen Situationen
- Schaffen nachhaltiger Lösungen im kollegialen Kreis durch Fallstudien, Gruppendiskussionen, Feedbackprozesse

Zielgruppe
Menschen, die vor kurzem eine Führungsposition übernommen haben oder in Kürze übernehmen werden

Termine & Orte
Nach Vereinbarung

Intensitätsgarantie
max. 8 Personen

Preis
2.840,00 € zzgl. MwSt.

Blended Learning

Kompetent führen

Den eigenen Führungsstil reflektieren

Seminar-ID **2.3**

Seminarziele
Was zeichnet eine gute Führungskraft heute aus? Von Ihnen wird als Führungskraft erwartet, dass Sie neben der Fachkompetenz auch über die notwendige Führungskompetenz verfügen.
In unserem Blended Learning Seminar reflektieren Sie Ihre eigene Rolle und setzen sich mit Ihrem Selbst- und Fremdbild als Führungskraft auseinander und trainieren im Präsenzseminar typische Führungssituationen aus Ihrem Alltag.

Modul 1: E-Learning Einheit zur Vorbereitung
- Rolle und Aufgabe einer Führungskraft

Modul 2: Webinar (60 Minuten)
- Welche Eigenschaften und Kompetenzen sollte eine Führungskraft mitbringen?
- Reflexion der eigenen Eigenschaften
- Abgleich von Selbst- und Fremdbild

Modul 3: Webinar (60 Minuten)
- Der Faktor „Mensch“ und seine Emotionen
- Unterschiedliche Menschen - unterschiedliche Motivationen

Modul 4: Webinar (60 Minuten)
- Den eigenen Führungsauftritt einschätzen und steigern

Modul 5: Präsenztag
- Vertiefung der ersten Module
- Übung in der Praxis: Typische Führungssituationen aus dem eigenen Alltag meistern, Mitarbeitergespräche führen, Führungsziele formulieren und erreichen

Modul 6: E-Learning Einheit zur Reflexion

Zielgruppe
Menschen, die ihren Führungsstil reflektieren und optimieren möchten

Termine & Orte
Start 1: 21.04.2015 in Bad Salzuflen
Start 2: 09.06.2015 in Bad Salzuflen

Intensitätsgarantie
max. 5 Personen

Preis
980,00 € zzgl. MwSt.

Mitarbeiterführung Aufbau

Neue Impulse für Ihren Führungsalltag

Seminar-ID **2.4**

Seminarziele
„An ihren Taten sollt Ihr sie erkennen!“ Wie oft haben Sie das auch schon erlebt? Veränderungen werden vom Management umgesetzt, aber nach kurzer Zeit hat sich wieder der alte Zustand eingeschlichen. Viel Aufwand und Investition für nichts! Es fehlt an Nachhaltigkeit.
Nachhaltigkeit ist einer der grundlegendsten Erfolgsfaktoren der Führung.
In diesem interaktiven Training „erleben“ Sie, worauf es beim nachhaltigen Führen ankommt und wie Sie als erfahrene Führungspersönlichkeit in konkreten Situationen und Fällen besser agieren können.

Seminarinhalte
- Was ist nachhaltige Führung?
- Kriterien für die Nachhaltigkeit in der Führung
  - Allgemeine Kriterien
  - Spezielle, persönliche Kriterien
- Steigerung des persönlichen Auftritts in allen Führungssituationen
- Führungsinstrumente flexibel und professionell einsetzen
  - Führen mit Zielen
  - Mitarbeitergespräche führen
  - Delegieren und kontrollieren
  - Mitarbeiterpotenziale einschätzen und nutzen
- Die Kunst durch Motivation besser zu leiten
- Schaffen nachhaltiger Lösungen im kollegialen Kreis
  - Fallstudien, Gruppendiskussionen, Feedbackprozesse

Zielgruppe
Menschen in Führungspositionen und im Management

Termine & Orte
06.-07.05.2015 in Bielefeld
21.-22.10.2015 in Münster
16.-17.12.2015 in Bad Salzuflen

Intensitätsgarantie
max. 8 Personen

Preis
980,00 € zzgl. MwSt.

Neu

Führen im Generationen-Mix

Altersgemischte Teams erfolgreich führen

Seminar-ID **2.5**

Seminarziele
Durch den demographischen Wandel ist es für Unternehmen von hoher Bedeutung, die Zusammenarbeit aller Generationen am Arbeitsplatz möglichst ohne Reibungsverluste zu gestalten. Der Generationsunterschied stellt Führungskräfte dabei vor die Herausforderung, den Bedürfnissen und Anforderungen ganz unterschiedlicher Altersgruppen gerecht zu werden.
Erfahren Sie in unserem Seminar, wie Sie im Berufsalltag und in besonderen Führungssituationen generationenübergreifend führen können. Sie erfahren, wie Sie zukünftig die generationsbezogenen Ressourcen und Potenziale Ihrer Mitarbeiter optimal nutzen.

Seminarinhalte
- Generationsübergreifende Führung:
  - Analyse der Lebensphasen: Welche Generation bin ich? Zu welcher Generation gehören meine Mitarbeiter?
  - Worauf muss ich als Führungskraft bei verschiedenen Lebens- und Karrierephasen achten?
  - Was motiviert junge, was alte Mitarbeiter?
  - Generationskonflikte erkennen, ansprechen und zum Vorteil aller lösen
- Vorurteile zwischen den Generationen vermeiden
- Potenziale der Alten nutzen und der Jungen entwickeln
- Den Wissens- und Wertetransfer in die nächste Generation fördern

Zielgruppe
Führungskräfte, die altersgemischte Teams führen

Termine & Orte
19.-20.05.2015 in Hannover
04.-05.11.2015 in Bad Salzuflen

Intensitätsgarantie
max. 8 Personen

Preis
980,00 € zzgl. MwSt.

Mitarbeitergespräche

Die eigene Führungswirkung steigern

Seminar-ID **2.6**

Seminarziele
„Wo das Gespräch verstummt, hört das Menschsein auf!“
Mit diesen Worten wird dem tiefen Bedürfnis der Menschen nach Kommunikation, Rückmeldung und Information Ausdruck verliehen.
Nur wer als Führungskraft dieses Bedürfnis befriedigt und Mitarbeitergespräche als Führungsaufgabe und Führungsinstrument versteht, wird seine Ziele langfristig umsetzen können.

Seminarinhalte
- Die Macht der Erwartungen
- Feedback als Führungsprozess
- Die persönliche Haltung in Mitarbeitergesprächen
- Erfolgsfaktoren für die Planung und Vorbereitung
- Durchführung des konstruktiven Mitarbeitergespräches
- Dokumentation und Nachbereitung
- Kritische Mitarbeitergespräche meistern
- Führen nach dem Mitarbeitergespräch
- Grenzen des Mitarbeitergespräches

Zielgruppe
Menschen mit Führungsverantwortung

Termine & Orte
05.-06.05.2015 in Bad Salzuflen
08.-08.09.2015 in Köln

Intensitätsgarantie
max. 8 Personen

Preis
980,00 € zzgl. MwSt.

Coaching

Chef-Rhetorik

Intensivcoaching

Seminar-ID **2.7**

Coachingziele
Als Führungskraft sind Sie täglich im Fokus. Mit Ihrem Auftreten und Kommunikationsstil prägen Sie Ihr Image; Ihre Worte werden auf die berühmte „Goldwaage“ gelegt.
Eine der wichtigsten Anforderungen an Ihre Kommunikation ist es daher, auf den Punkt genau zu reden, Informationen klar zu transportieren und Botschaften motivierend zu platzieren.
Im Coaching lernen Sie, wie Sie sich und Ihr Unternehmen optimal präsentieren sowie ein überzeugendes Bild von sich und Ihren Ideen erzeugen.

Coachinginhalte
- Der Chef im Fokus:
  - die persönlichen Stärken als Redner identifizieren
  - die eigenen Reden auf die Persönlichkeit abstimmen
- Reden und Redeanlässe im Unternehmen:
  - Mitarbeiter für Ziele und Maßnahmen begeistern
  - Botschaften und Aussagen knackig formulieren und plazieren
  - Informationen verständlich und spannend darstellen
- Das Unternehmen präsentieren:
  - Sich auf die Erfahrungswelt unterschiedlicher Zuhörergruppen einstellen
  - Wirkung erzielen und Ziele erreichen
- Heikle Situationen im Griff: Mentale Stärken ausbauen
- Auswirkungen und Wechselwirkungen in der Kommunikation mit Ihren Führungskräften

Zielgruppe
Führungskräfte, die ihren sprachlichen Ausdruck gezielt optimieren wollen

Termine & Orte
Nach Vereinbarung

Dauer
1 Tag, 9:00 - 17:00 Uhr

Intensitätsgarantie
1 Person

Preis
1.240,00 € zzgl. MwSt. und Fahrtkosten

Führen von Führungskräften

Eine anspruchsvolle Führungsaufgabe

Seminar-ID **2.8**

Seminarziele
Das Führen von Führungskräften ist eine anspruchsvolle und sensible Aufgabe. Denn Führungskräfte haben oft ein starkes Macht- und Führungsmotiv, zeichnen sich durch eine hohe Eigenständigkeit aus und erleben mögliche Zielkonflikte nachhaltiger, da sie einen intensiveren Kontakt zur „Basis“ haben. Ihre eigene Führungsarbeit hat also nicht nur Auswirkungen auf Ihre unmittelbaren Mitarbeiter, sondern auch auf gesamte Abteilungen und Bereiche.
In diesem Training arbeiten Sie daher zunächst an Ihrem Führungsverständnis, an Ihrer Rolle und Vorbildfunktion sowie an der Wechselwirkung zwischen Ihrer Kommunikation und der des gesamten Bereichs. Anhand praktischer Fallbearbeitungen werden die wichtigsten Führungsinstrumente auf das Führen der Zielgruppe „Führungskräfte“ abgestimmt.

Seminarinhalte
- Rollenverständnis und Vorbildfunktion
- Ihre Selbstpräsentation und Präsenz in den einzelnen Bereichen / Abteilungen
- Auswirkungen und Wechselwirkungen in der Kommunikation mit Ihren Führungskräften
- Gesprächsführung mit Führungskräften und in Teamsituationen
- Delegationspotenziale erkennen und nutzen
- Unklare Entscheidungsbefugnisse und Handlungsspielräume sinnvoll abgrenzen
- Werte transportieren, Ziele kommunizieren und Strategien gemeinsam entwickeln
- Personalentwicklung für Führungskräfte: Talente erkennen, fördern und als Multiplikatoren nutzen

Zielgruppe
Menschen in Führungspositionen, im Management und im Personalbereich

Termine & Orte
27.-28.05.2015 in Stuttgart
14.-15.10.2015 in Hannover

Intensitätsgarantie
max. 8 Personen

Preis
980,00 € zzgl. MwSt.

Change Management
als Führungskompetenz

Seminar-ID **2.9**

Seminarziele
Ein rechtzeitiges, ganzheitliches und strategisches Herangehen zu Beginn eines Veränderungsprozesses ist ein entscheidender Erfolgsfaktor und ermöglicht den betroffenen Führungskräften die Nutzung vorhandener Ressourcen und Synergieeffekte. Präventives Vorgehen und frühzeitige Klärung von veränderten Erwartungshaltungen verringern Widerstände und Konflikte im Gesamtprozess. Die Teilnehmer kennen nach diesem Training die Unterschiede von Visionen und Strategien sowie die Phasen der Veränderungen mit den dazugehörigen Führungsinstrumentarien. Sie können Erfolgs- und Risikofaktoren für die Umsetzung ermitteln und sind sensibilisiert für bevorstehende Widerstände und Blockaden bei den Mitarbeitern.

Seminarinhalte
- Systematische Herangehensweise an Veränderungen
- Von der Vision zum Change-Prozess
- Ebenen und Phasen der Veränderung
- Instrumentarien zur Ermittlung der Erfolgs- und Risikofaktoren im Prozess
- Erarbeitung eines „Werkzeugkoffers“
- Veränderungsfallen
- Entwicklung von Kommunikations- und Überzeugungsstrategien
- Umgang mit Widerstand
- Von der rationalen zur emotionalen Akzeptanzsicherung
- Möglichkeiten zur Stabilisierung und Nachhaltigkeit der Veränderung
- Entwicklung von individuellen Umsetzungsstrategien

Zielgruppe
Menschen in Führungspositionen, im Management und im Personalbereich

Termine & Orte
19.-20.05.2015 in Hannover
25.-26.11.2015 in Stuttgart

Intensitätsgarantie
max. 8 Personen

Preis
980,00 € zzgl. MwSt.

Frauen in Führungspositionen
Stärken gezielt einsetzen

Seminar-ID **2.10**

Seminarziele
Weibliche Führungskräfte stehen durch das Umfeld oder durch den eigenen Anspruch oft mehr unter Druck und im Fokus als ihre männlichen Kollegen. Während Männer selbstverständlich sich selbst und die eigenen Erfolge vermarkten, stellen Frauen in der gleichen Position ihr Licht häufig „unter den Scheffel“.
In diesem Training arbeiten Sie zunächst an Ihrem Rollen- und Führungsverständnis. Sie finden Strategien, sich selbst besser zu vermarkten und ein sicheres Standing zu entwickeln. Lernen Sie, Ihre (weiblichen) Stärken für Ihr Team einzusetzen, um Ihre aktuelle Führungsposition zu stärken oder eine höhere Ebene zu erreichen.

Seminarinhalte
- Reflexion von Selbstverständnis und der eigenen (Führungs-)Rolle
- Weniger Fleiß, mehr Strategie: Ausrichtung und Arbeitsweise kritisch auf den Prüfstand stellen
- Ursachen, Hemmnisse und ihre Beseitigung
  - Festgelegte Rollenbilder
  - Die „gläserne Decke“
  - Unterschiedliche Motivationen
- Chancen und Erfolgsfaktoren für Frauen
- Fallbeispiele der Teilnehmerinnen mit Praxistipps

Zielgruppe
Frauen, die eine Führungsposition erreicht haben und stärken wollen sowie Frauen, die weitere Führungsebenen erreichen wollen

Termine & Orte
18. - 19.03.2015 in Hannover
07. - 08.10.2015 in Stuttgart

Intensitätsgarantie
max. 8 Personen

Preis
980,00 € zzgl. MwSt.

Coaching

„Führung Live“
Ihr persönliches Führungscoaching

Seminar-ID **2.11**

Coachingziele
Für jede Führungskraft ist es wichtig, regelmäßig die eigenen Verhaltensmuster und Einstellungen zu reflektieren und Ressourcen zu analysieren.
In diesem Training können Sie Ihr persönliches Handlungsrepertoire in praxisrelevanten Führungssituationen ausbauen und erweitern! Nach der Bearbeitung von modernen Führungsfallstudien erhalten Sie gezieltes und wertschätzendes Feedback vom Trainer und so wertvolle neue Impulse und Sicherheit für Ihren Führungsalltag.

Coachinginhalte
- Bearbeitung von Führungsfallstudien wie z. B.
  - plötzlicher Leistungsabfall bei Ihren Mitarbeitern
  - Durchsetzen schwieriger Entscheidungen (z. B. Urlaubssperre)
  - (Arbeits-)Verweigerung gegenüber neuen betrieblichen Herausforderungen
  - Neid und Missgunst im Team
  - Alkohol am Arbeitsplatz
  - Ungleichgewicht in der Life-Work-Balance Ihrer Mitarbeiter (u. a. auch drohendes Burnout)

Zielgruppe
Menschen, die ihren Führungsstil reflektieren und gezielt optimieren wollen

Termine & Orte
Nach Vereinbarung

Dauer
1 Tag, 9:00 - 17:00 Uhr

Intensitätsgarantie
1 Person

Preis
1.240,00 € zzgl. MwSt. zzgl. Fahrtkosten

europetrain® Inhouse-Leistungen

Talent Management und Führunkgskräfteentwicklung

Wertvollste Ressource jedes Unternehmens sind die Mitarbeiter. Dies gilt im besonderen Maße für die, die rar auf dem Arbeitsmarkt sind. Hierzu gehören gute Führungskräfte. Bedingt durch den demographischen Wandel gewinnt die Rekrutierung und Bindung von Führungskräften immer mehr an Bedeutung.

Wir beraten und begleiten Sie bei folgenden Maßnahmen:

Strategie und Beratung
- Karriereplanung und Laufbahnberatung
- Kompetenz- und Anforderungsprofile erstellen
- Mentoren ausbilden
- Beobachterschulungen durchführen

Identifikation und Analyse
- Einzel- und Kleingruppenauditierungen als Entwicklungsgrundlage von Mitarbeitern
- Assessment-Center zur Auswahl von Bewerbern
- Potenzialanalysen und Standortanalysen auf allen Ebenen
- Nachfolge-Assessments zur Besetzung von Schlüsselpositionen

Förderung und Bindung
- Traineeprogramme entwickeln und begleiten
- Entwicklungsprogramme für Fachkräfte (z.B. Meister) und Führungs-Nachwuchs-Programme entwickeln, implementieren und durchführen
- Internationale Managementprogramme
- Führungskräfte coachen
- Teamentwicklung und Supervision

Gerne beraten wir Sie!

Fordern Sie Ihr unverbindliches Angebot an.
Unsere Kundenberater stehen Ihnen unter
☎ 05222 960600 zur Verfügung.

Inhouse

europetrain®-leadership:

Das modulare Führungskräfte-Entwicklungsprogramm

europetrain®-leadership ist unser modulares Qualifizierungsprogramm für Ihre Führungskräfte. Das Entwicklungsprogramm wird von uns an Ihrem individuellen Bedarf angepasst. Im Vordergrund aller Module steht die Erweiterung und Anpassung der persönlichen Führungskompetenz durch praxisnahes Lernen und der Simulation verschiedener Fallbeispiele.

Modul 1
(1 Tag)

Kick-off Workshop „Zukunft & Führung“

- Welches Selbstverständnis habe ich als Führungskraft?
- Wie sind wir aktuell im Bereich Personalführung aufgestellt?
- Wo müssen wir uns verbessern und welche Tools benötigen wir dazu?
- Welches Führungsleitbild haben wir?
- Wie sehen wir unsere Führungsrolle?
- Was heißt es, „Unternehmer und Führungskraft vor Ort“ zu sein?
- Welche Defizite und Hindernisse sehen wir bei der Umsetzung?
- Wie verbindlich und nachhaltig sind wir?

Modul 2
(2 Tage)

Das ABC der Führung – moderne Bausteine für erfolgreiches Führen

- Führungstechniken und Führungsinstrumente für eine zeitgerechte Führung
- Umgang mit veränderten Anforderungen an eine Führungskraftveränderte Unternehmenskulturen und Leitbilder und Motivation
- Vertrauen und Motivation als Basis für strategische Führung
- Ziele und Delegation als Basis für Mitarbeiterorientierung
- Leistungsrückmeldung und Feedback als Basis für Nachhaltigkeit

Modul 3
(1 Tag)

Transfer-Workshop „Erfolgreich führen“

- Was konnte ich in der Praxis umsetzen?
  - Welche Führungsinstrumente konnte ich anwenden?
  - Welche Veränderungen gab es in der Führungskommunikation?
  - Wo fiel mir die Umsetzung schwer?
  - Welche Punkte sind noch zu klären?
- Fallbearbeitung:
  - Welche Spannungsfelder gibt es im Unternehmen?
  - Welche kritischen Führungssituationen gibt es?

Modul 4
(2 Tage)

Kernkompetenz Kommunikation „Mitarbeitergespräche führen“

- Verschiedenen Formen des Mitarbeitergesprächs
- Erfolgsfaktoren für die Planung und Vorbereitung
- Durchführung von konstruktiven Mitarbeitergesprächen
- Dokumentation und Nachbereitung
- Kritische Mitarbeitergespräche meistern
- Führen nach dem Mitarbeitergespräch
- Gesprächsbeispiele trainieren

Modul 5
(1 Tag)

Persönliche Standortbestimmung

- Ermittlung des individuellen Führungsprofils:
  - Persönliches Auftreten
  - Gesprächs- und Konfliktverhalten in der Führungsarbeit
  - Führungsstil
  - Prioritäten im Führungsalltag
- Was sind meine persönlichen Stärken und Entwicklungsfelder als Führungskraft
- Wertschätzendes und im Berufsalltag umsetzbares Feedback
- Kurzgutachten zur Ergebnisdokumentation

Modul 6
(1 Tag)

Strategisch und systematisch Führen

- Methoden und Tools zur Strategieentwicklung
- Relegation operativer Nebenthemen
- Selbstmanagement und Selbstorganisation in der Führung
- Die Bedeutung von Teamentwicklung, Talent-Management und „Mannschaftsaufstellung“
- Mitarbeiterförderung und Mitarbeitermotivation als Motor erfolgreicher Strategien
- Veränderungsmanagement als Führungstool

Modul 7
(2 Tage)

Erfolgreiches Konfliktmanagement

- Emotionen bei sich und anderen erkennen und verstehen
- Umgang mit eigenen Emotionen und Stress
- Umgang mit Körper und Stimme in emotionsreichen Gesprächen
- Unterschied von Standpunkt und Interesse kennenlernen
- Menschen und Positionen trennen (Harvard-Methode)
- Inneres Konfliktmanagement
- Konfliktgespräche souverän führen
- Konfliktvermeidende bzw. konfliktbearbeitende Verhandlungstechniken erlernen

Modul 8
(1 Tag)

Abschluss-Workshop - Trainingszirkel:

- Was konnte ich in der Praxis umsetzen?
- Welche Führungsinstrumente konnte ich anwenden?
- Welche Veränderungen gab es in der Führungskommunikation?
- Wo fiel mir die Umsetzung schwer?
- Welche Punkte sind noch zu klären?
- Welche Spannungsfelder gibt es im Unternehmen?
- Welche kritischen Führungssituationen gibt es?

Sie möchten weitere Informationen haben? Sprechen Sie uns an:

Telefon: 05222 960600
E-Mail: info@europetrain.de

europetrain®

Vertrieb und Verkauf

„Verkauf steckt in allem! Jeder Markt ist auf seine Weise eine Herausforderung und jede unternehmerische Leistung für sich ein Kunstwerk. Kundenorientierung, Dienstleistungsbereitschaft und der Servicegedanke sind dabei die Kernelemente einer Vertriebsstrategie. Somit ist der Faktor Mensch wichtigster Bestandteil dieser Strategie.
Die europetrain Vertriebs- und Verkaufstrainings wollen Menschen im internen und externen Kundenkontakt sowie Führungskräfte und Entscheider im Vertrieb unterstützen, ihr Produkt, ihre Strategie und den Erfolgsfaktor Mensch gewinnbringend zu verknüpfen Denn Geschäfte werden immer noch von Menschen gemacht!“ *(Horst Bastian, Inhaber europetrain GmbH)*

30 Ihr Einstieg in den Verkauf: Vertiebsgrundlagen
30 Professionelle Akquise und Neukundengewinnung
31 Verhandlungstraining für Ein- und Verkäufer
31 Verkaufspsychologie und Verkaufsstrategie
32 Optimale Verkaufskompetenz im Vertriebsinnendienst
33 Der Vertriebler auf dem Prüfstand: Das Praxiscoaching
33 Vertriebsleitercoaching - Vertriebsmitarbeiter erfolgreich führen
34 europetrain®-sales: Das firmeninterne Vertriebsprogramm

Ihr Einstieg in den Verkauf
Vertriebsgrundlagen

Seminar-ID **3.1**

Seminarziele
Schlüsselelement im Verkaufsprozess ist das Verkaufsgespräch. Ihr Erfolg hängt davon ab, ob Sie sich auf den Kunden, der vor Ihnen sitzt, konzentrieren. Nur wenn Sie sich unvoreingenommen auf den Kunden einlassen, seine Signale wahrnehmen, und seine Bedürfnisse sicher erkennen, können Sie ihn von sich überzeugen und zeigen, wie kundenorientiert Sie sind.
Sie lernen in diesem Training, wie Sie Ihre Kunden von der Begrüßung bis zum Abschluss sicher zum Verkaufsziel führen! Sie reflektieren die Wünsche und Individualität Ihrer Kunden und erarbeiten Strategien, um ein „Wohlfühlgeber“ zu sein.

Seminarinhalte
- Persönlichkeit als Erfolgsfaktor: „Was Du ausstrahlst, ziehst Du an.“
  - Die eigene Einstellung als Basis für Kundenbegeisterung
  - Dienstleistung: Auf Augenhöhe mit dem Kunden
- Die ersten Sekunden nutzen und punkten
- Der wirkungsvolle Gesprächseinstieg
- Mit System ermitteln, was der Kunde wirklich will
- Das eigene Nutzenpotenzial kennen und begeisternd präsentieren
- Einwände als Chance nutzen
- Sicherheit in Preisgesprächen und Verhandlungen
- Abschlusssignale erkennen und nutzen
- Verschiedene Kundentypen: Mehr als ein Raster

Zielgruppe
Menschen im Kundenkontakt, die Grundlagen aufbauen oder auffrischen wollen

Termine & Orte
17.-18.03.2015 in Würzburg
12.-13.05.2015 in Frankfurt
28.-29.10.2015 in Bad Salzuflen

Intensitätsgarantie
max. 8 Personen

Preis
980,00 € zzgl. MwSt.

Powertag

Professionelle Akquise
und Neukundengewinnung

Seminar-ID **3.2**

Seminarziele
Systematisieren Sie Ihre Neukundenakquise, indem Sie alle verfügbaren Verkaufspotenziale nutzen. Entwickeln Sie gezielte Akquisitionsstrategien - vom telefonischen Erstkontakt bis zum persönlichen Kundentermin.
Trainieren Sie wirkungsvolle Ansprachen von Neukunden. Und gewinnen Sie dabei noch mehr an Sicherheit und Souveränität.

Seminarinhalte
- Kunden- und Zielgruppen-Check
- Marktrecherche und Potenzialanalyse
- Kontakt des richtigen Ansprechpartners
- Hemmungen und Schwellenängste überwinden
- Effizientes Telefon-Marketing
- Selbstorganisation im Vertrieb und Außendienst
- Kontakt– und Interessentenmanagement
- Effiziente Routen– und Tourenplanung
- Vorbereitung Ersttermin: Beim Kunden vor Ort
- Den „Vorzimmerdrachen“ bezwingen
- Gesprächsführung bei der Kundenakquise
- Up- und Cross-Selling-Strategien umsetzen
- Abschlusstechniken gezielt anwenden
- Gezieltes Empfehlungsmarketing

Zielgruppe
Menschen im Kundenkontakt, die Vertriebskenntnisse aufbauen oder auffrischen wollen

Termine & Orte
29.04.2015 in Bad Salzuflen
16.06.2015 in Koblenz
18.08.2015 in Fulda

Powertag
Seminarzeit 8 - 18 Uhr

Intensitätsgarantie
max. 8 Personen

Preis
690,00 € zzgl. MwSt.

Verhandlungstraining
für Ein- und Verkäufer

Seminar-ID **3.3**

Seminarziele
Verhandlungen zu führen ist eine Schlüsselqualifikation, denn verhandelt wird täglich – in Kauf-, Verkaufs- und Vertragssituationen. Alle Verhandlungssituationen haben gemeinsam, dass die daran beteiligten Personen unterschiedliche Anforderungen, Wünsche und Vorstellungen haben. Ziel ist ein für beide Seiten optimales Ergebnis und eine auf dieses Ergebnis hin orientierte Verhandlungsführung.
In diesem Training lernen Sie, die Verhandlung effizient zu führen, dabei vernünftig mit der Ressource Zeit umzugehen, und eine verständnisfördernde Kommunikation zu etablieren. Nicht nur die Beziehung, sondern auch die Nerven beider Verhandlungspartner können durch eine faire Strategie, eine respektvolle Kommunikation und eine offene Einstellung zum Verhandlungspartner geschont werden.

Seminarinhalte
- Verhandlungsvoraussetzungen und -einstellungen
- Die effiziente Vorbereitung: Es beginnt, bevor es beginnt
- Von der Position zu den Interessen
- Kommunikation in Verhandlungen
  - Konzentriertes Zuhören und die eigene Wahrnehmung erweitern
  - Die Bedeutung einer guten Fragetechnik
  - Überzeugend argumentieren
- Umgang mit Einwänden und Hemmschwellen
- Die Preisdiskussion vorbeugend steuern
- Körpersprache und Verhandlung
- Den Gesprächsabschluss „ansteuern"
- Umgang mit schwierigen Verhandlungspartnern

Zielgruppe
Einkäufer, Verkäufer und Innendienstler, die ihre Grundkenntnisse aufbauen oder auffrischen wollen

Termine & Orte
18.-19.03.2015 in Hannover
16.-17.06.2015 in Bielefeld
23.-24.09.2015 in Stuttgart
10.-11.11.2015 in Bad Salzuflen

Intensitätsgarantie
max. 8 Personen

Preis
980,00 € zzgl. MwSt.

Powertag

Verkaufspsychologie
und Verkaufsstrategie

Seminar-ID **3.4**

Seminarziele
„Mit dem Kopf des Kunden denken“ – So und ähnlich lautet oft die Forderung von Unternehmen an ihre Vertriebsmitarbeiter. Die Verkaufspsychologie befasst sich mit eben jenen psychischen Abläufen im Gehirn.
In diesem Seminar lernen Sie die Abläufe von Wahrnehmung, Überzeugung und Motivation kennen und erarbeiten Strategien und Techniken, um gezielt Emotionen zu wecken und kundenspezifisch im Verkauf zu kommunizieren.

Seminarinhalte
- Der Ablauf von Wahrnehmung und Motivation
- Wahrnehmung und Motivation des Kunden
- Kritische Motivation des Verkäufers
- Instinkte ansprechen
- Dominanzstrategien
- Emotionen gezielt wecken
- Die Bedeutung verbaler und nonverbaler Kommunikation

Zielgruppe
Menschen im Vertrieb oder mit Führungsaufgaben

Termine & Orte
28.04.2015 in Köln
25.06.2015 in Bad Salzuflen
15.10.2015 in Frankfurt

Powertag
Seminarzeit 8 - 18 Uhr

Intensitätsgarantie
max. 8 Personen

Preis
690,00 € zzgl. MwSt.

Neu

Optimale Verkaufskompetenz im Vertriebsinnendienst

Das modulare Vertriebstraining

Seminar-ID **3.5**

Seminarziele
Als Mitarbeiter im Vertriebsinnendienst sind Sie einer der wichtigsten Ansprechpartner für die Kunden Ihres Unternehmens und tragen maßgeblich zum Erfolges des Vertriebs bei. Sie repräsentieren das Unternehmen, egal ob bei einer individuellen Kundenberatung am Telefon, einer Auftragsverhandlung oder bei der Abwicklung einer Reklamation. Als Mitarbeiter im Innendienst müssen Sie über eine hohe Kundenorientierung und Kommunikationsfähigkeit verfügen.
Unser Vertriebsprogramm unterstützt Sie optimal bei Ihrer täglichen Arbeit im Vertriebsinnendienst. Sie erfahren, wie Sie Ihr Unternehmen zukünftig noch wirkungsvoller (re)präsentieren, wie Sie mit Kunden am Telefon und in Verhandlungen optimal kommunizieren und wie Sie auch in schwierigen und kritischen Reklamationssituationen souverän bestehen. Sie fokussieren zukünftig noch gezielter die Erwartungen und Bedürfnisse Ihrer Kunden und erhöhen somit die Kundenzufriedenheit und schaffen eine langfristige Kundenbindung.

Modul 1: Das Unternehmen optimal präsentieren (1 Tag)
- Was in Kommunikation und Präsentation „ankommt“:
- Die persönliche Ausstrahlung verbessern: Gezielter Einsatz verbaler und nonverbaler Kommunikation
- Sicherheit durch Vorbereitung: Ziele formulieren, Alleinstellungsmerkmale formulieren, Kernbotschaften definieren
- Präsentationen im Kundengespräch professionell einsetzen und nutzen

Modul 2: Erfolgreich telefonieren (1 Tag)
- Kundenorientierung am Telefon: was bedeutet das für uns?
- Wirkung von Stimme, Sprache, Mimik und Gestik
- Kompetenz am Telefon vermitteln
- Der erste Eindruck - die richtige Begrüßung
- Gesprächsführung am Telefon übernehmen
- Reiz- und Negativformulierungen vermeiden
- Aktives Zuhören
- Vor- und Nachbereitung eines Telefonates
- Der letzte Eindruck – der Gesprächsabschluss
- Umgang mit schwierigen Gesprächssituationen

Modul 3: Auftragsverhandlung (1 Tag)
- Die effiziente Vorbereitung: Es beginnt, bevor es beginnt
- Von der Position zu den Interessen
  - Kommunikation in Verhandlungen
  - Die Bedeutung einer guten Fragetechnik
  - Überzeugend argumentieren
  - Zielgerichtet informieren
  - Umgang mit Einwänden und Hemmschwellen in Verhandlungen
- Die Preisdiskussion vorbeugend steuern
- Preispsychologie im Verkaufsgespräch
- Methoden der Preisargumentation und Preisnennung
- Körpersprache und Verhandlung
- Den Gesprächsabschluss „ansteuern"
- Wie man Interesse bzw. Kaufsignale erkennt und nutzt
- Die größten Abschlussprobleme sicher meistern
- Umgang mit schwierigen Verhandlungspartnern

Modul 4: Reklamation und schwierigen Kunden (1 Tag)
- Professioneller Umgang mit Beschwerden und Reklamationen
- Grundlagen des Konfliktmanagements
- Unterschiedliche Kundentypen
- Umgang mit schwierigen Kunden
- Auswirkung von Stress auf die Kommunikation
- Training und Analyse im Umgang mit schwierigen Telefonaten
- Das richtige Selbstmanagement und Stressprävention

Zielgruppe
Mitarbeiter im Innendienst, die ihre Verkaufskompetenz und Kundenorientierung steigern möchten

Termine & Orte
Nach Vereinbarung

Intensitätsgarantie
max. 8 Personen

Preis
1.740,00 € zzgl. MwSt.

Coaching Bestseller

Der Vertriebler auf dem Prüfstand

Das Praxiscoaching

Seminar-ID **3.6**

Coachingziele
Die „Macht der Gewohnheit“ lässt uns oft im Berufsalltag den Blick für neue Optionen und Wege verlieren. Gesprächs- und Verkaufsstrategien, die erfolgreich umgesetzt und angewendet werden, werden nicht mehr hinterfragt und reflektiert.
In diesem Coaching haben Sie die Chance, Ihre Strategien kritisch zu hinterfragen und Ihr Handlungsrepertoire zu erweitern. Sie können neue Ideen ausprobieren.

Coachinginhalte
- Zukunftsszenarien im Vertrieb: Themen, Trends und Anforderungen
- Reflexion und Überprüfung bewährter Vertriebsstrategien
- Analyse der persönlichen Vertriebskompetenzen und Strategien
  - Definition der eigenen Verkaufspersönlichkeit
  - Reflexion der Gesprächsführung
  - Umgang mit schwierigen Situationen
- Erweiterung des persönlichen Handlungsrepertoires

Zielgruppe
Menschen, die ihren Verkaufsstil und ihre Verkaufskompetenz reflektieren und optimieren wollen

Termine & Orte
Nach individueller Vereinbarung

Dauer
1 Tag, 9:00 - 17:00 Uhr

Intensitätsgarantie
1 Person

Preis
1.240,00 € zzgl. MwSt. und Fahrtkosten

Coaching

Vertriebsleitercoaching

Vertriebsmitarbeiter erfolgreich führen

Seminar-ID **3.7**

Coachingziele
Nur wer das Führungsinstrumentarium erfolgreicher Vertriebsführung beherrscht, kann seinen Aufgabenbereich zielgerichtet steuern und das Engagement seiner Mitarbeiter steigern. Machen Sie sich mit den Aufgaben der Vertriebsführung vertraut. Lernen Sie mit welchen Führungsinstrumenten Sie Ihre Mitarbeiter motivieren können. Erkennen Sie Ihr individuelles Führungsverhalten und die Möglichkeiten einer persönlichkeitsgerechten Mitarbeitermotivation. Erfahren Sie, wo Teambildung Ihren Erfolg und den Ihres Außendienstes steigern kann.

Coachinginhalte
- Steigern der persönlichen Führungskompetenz
  - Führungsfähigkeiten kennen und nutzen
  - Verhaltensweisen, die Führungserfolge bringen
  - Führungsfehler, die es zu vermeiden gilt
- Verkaufsfähigkeiten erkennen und nutzen
  - Einschätzung der Sozialkompetenz von Mitarbeitern
  - Analyse der verkäuferischen Fähigkeiten
  - Schwachstellenanalysen im Innen- und Außendienst
  - Gezielte Potenzialentwicklungen der Mitarbeiter sichern
- Die Leistung der Mitarbeiter steigern
  - Grundlagen der Leistungs-Motivation
  - Wann und wie Motivation zu mehr Leistung führt
- Teamentwicklung und Netzwerkbildung fördern
- Vertriebsmeetings erfolgreich durchführen

Zielgruppe
Vertriebsleiter

Termine & Orte
Nach individueller Vereinbarung

Dauer
1 Tag, 9:00 - 17:00 Uhr

Intensitätsgarantie
1 Person

Preis
1.240,00 € zzgl. MwSt. und Fahrtkosten

Inhouse

europetrain®-sales: Das firmeninterne Vertriebsprogramm

Das europetrain®-sales Qualifizierungsprogramm richtet sich sowohl an Junior- wie auch an Seniorverkäufer und umfasst insgesamt sechs Module (Basis I-III, Excellence I-III). Im Vordergrund aller Module steht die Erweiterung und Anpassung der persönlichen Vertriebskompetenz durch praxisnahes Lernen und der Simulation verschiedener Fallbeispiele.

Basis 1

Grundlagen des Verkaufs: Der Prozess vom Erstkontakt zum After-Sales

Im Mittelpunkt des Seminars steht die intensive Kommunikation zwischen dem Verkäufer und dem Käufer. Die Mitarbeiter erleben in praxisnahen Verkaufssimulationen die einzelnen Prozess – und Gesprächsphasen und entwickeln Verkaufsstrategien, die Sicherheit geben und helfen, das Verkaufsgespräch zum erfolgreichen Abschluss zu führen. Ihre Mitarbeiter lernen, wie sie eine positive und langfristige Beziehung zwischen sich und dem Kunden aufbauen können.

- Wann beginnt der Erfolg? Von der Ankunft auf dem Parkplatz bis zum Verhandlungsabschluss
- Vorbereitung, Durchführung und Nachbereitung eines Verkaufsgesprächs
- Erfolgsfaktoren einer guten Kommunikation, z. B.:
  - Wissen um die eigene Wirkung
  - Wahrnehmung und Beobachtung
  - Verkaufsrhetorik und Fragetechniken
- Aufbau von Sympathie und Vertrauen im Verkaufsgespräch (Beziehungsebene)
- Entwicklung eines individuellen Leitfadens für diverse Gesprächs- und Verkaufssituationen

Dauer: 2 Tage

Basis 2

Der optimale Verhandlungs- und Verkaufsabschluss

Nur wenn Ihre Mitarbeiter die Abschlussargumentation perfekt beherrschen, werden sie auch Aufträge generieren. Nach einer erfolgreichen Verhandlung muss zielorientiert und konsequent auf den Auftragsabschluss und der Kundenbindung hingearbeitet werden. Im Seminar werden Ihren Mitarbeitern daher die Methoden und Techniken für erfolgreiche Verkaufsabschlüsse und Preisverhandlungen vermittelt.

- Preise und Leistungen geschickt verhandeln
- Geben und Nehmen: Die Kunst reizvolle Angebote zu schaffen
- Sich professionell positionieren und das eigene Profil schärfen
- Differenzierte Abschlussstrategien für unterschiedliche Kundentypen
- Einwänden souverän begegnen und gezielt entkräften
- Individuelle Kundenwünsche und Kundenvorstellungen als entscheidende Fundamente für Abschlusserfolge
- Mit Entscheidungsfragen den Abschluss vorprogrammieren
- Den richtigen Zeitpunkt für das Verhandlungsende erkennen
- Wie man häufige Fehler in der Abschlussphase vermeidet

Basis 3

Viele Wege führen zum Verkaufserfolg: Umgang mit kritischen Kunden

Im Seminar erfahren Ihre Mitarbeiter, wie sie in unterschiedlichen Verkaufsituationen souverän mit unterschiedlichen und schwierigen Kunden umgehen und eine positive Beziehung auf Augenhöhe herstellen können. In praxisnahen Übungen werden im Seminar Argumentationstechniken und Techniken zur erfolgreichen Preisverhandlung vermittelt.

- Kommunikationspsychologische Aspekte: Die Rolle von Emotionen im Verkaufsgespräch
- Umgang mit den eigenen Emotionen
- Kundentypen und Persönlichkeiten
- Effektive Verhandlungsführung
- Einsatz von Argumentationstechniken
- Umgang mit unterschiedlichen Teilnehmertypen und schwierigen Gesprächssituationen
- Mit Einwänden und Kritik souverän umgehen
- Die zehn erfolgreichsten Verhandlungsregeln
- Wie man Verhandlungspartner richtig einschätzt und so die emotionalen Voraussetzungen für den Auftragserfolg sichert

Dauer: 1 Tag

Methoden

Unsere Trainingsmethoden

Menschen lernen am besten aus den eigenen Erfahrungen und im systematischen Austausch mit Kollegen. Die Lernmethode basiert daher auf dem Prinzip des Erfahrungslernens und ist praxisorientiert und nicht theoretischer Natur. Inputs und Impulse des Trainers und theoretisches Wissen werden daher immer anhand von Praxisübungen eingesetzt.

Die Teilnehmer werden immer wieder angeleitet, sich selbst individuelle Lernziele zu setzen und daran weiter zu arbeiten. Da sie in der Regel unterschiedliche Kompetenzen mitbringen werden sie durch individuelles und persönliches Feedback des Trainers ermutigt, auch ihre persönlichen Entwicklungsfelder im Training zu bearbeiten. Der Einsatz von Videotechnik unterstützt Feedback und Selbstreflexion. Der Trainer arbeitet sehr auf individuelle Bedürfnisse der Teilnehmer zugeschnitten und kann das Tagesdesign anpassen.

Excellence 1

Verkaufspsychologie Aufbau: Wer sind Ihre Kunden, und was wollen diese?

Verschiedene Kundentypen erfordern verschiedene Verkaufstechniken. Im Seminar festigen Ihre Mitarbeiter den eigenen Verkaufsstil und können diesen an die Bedürfnisse des Kunden anpassen. Erfolge im Verkauf setzen voraus, dass jeder Verkäufer sich über sich und seine Wirkung auf Kunden im Klaren ist und die Bedürfnisse des jeweiligen Kundentyps schnell einschätzen kann.

- Kundenwünsche und Kaufmotive verstehen
- Den eigenen Verkaufsstil und dessen Wirkung reflektieren und optimieren
- Die eigenen Motive aufdecken
- Sich im Kundengespräch motivgerecht verhalten und kommunizieren
- Den Bedarf der Kunden typgerecht ermitteln und analysieren
- Menschen und Rolle trennen: Taktiken und Strategien erkennen und souverän reagieren
- Wahrnehmung und Beobachtung trainieren

Dauer: 1 Tag

Excellence 2

Key-Account-Management

20 % der Kunden sorgen für 80 % der Umsätze. Der Verlust eines Key-Account-Kunden kann somit dramatische Folgen für die Geschäftsentwicklung haben. Daher kommt den Key-Account-Kunden eine große Bedeutung für das Unternehmen zu. Im Seminar entwerfen Ihre Mitarbeiter individuelle Strategien zum systematischen Verkauf von Produkten auf der Basis betriebswirtschaftlicher Kennzahlen und Tools. Sie erfahren, wie man Kundendaten systematisch erfasst, individuelle Entscheidungsstile erkennt und sich diesen in der Verkaufsargumentation anpasst.

- Anforderungsprofil erfolgreicher Key-Account-Manager
- Professionelles Key-Account-Development: Entwicklungspläne, Realisierung, Jahresgespräche mit Schlüsselkunden, Vereinbarungen
- Besonderheiten der Gesprächsführung mit Key-Kunden
- Nutzen und Inhalte des Key-Account-Entwicklungsplans, Umsetzung in die Praxis
- Verhandeln mit Key-Kunden

Dauer: 1 Tag

Excellence 3

Zukunftsfähigkeit prüfen: Neue Strategien im Vertrieb

Die „Macht der Gewohnheit“ lässt uns oft im Vertriebsalltag den Blick für neue Optionen und Wege verlieren. Gesprächs- und Verkaufsstrategien, die erfolgreich umgesetzt und angewendet werden, werden nicht mehr hinterfragt und reflektiert. In diesem Seminar haben Ihre Mitarbeiter die Chance, die eigenen Strategien kritisch zu hinterfragen und neue Strategien für die Zukunft zu entwickeln.

- Zukunftsszenarien im Vertrieb: Themen, Trends und Anforderungen
- Globalisierung: Vertriebsstrategien für nationale und internationale Kunden
- Entwicklung eines gemeinsamen Vertriebsleitfadens
- Analyse der persönlichen Vertriebskompetenzen und Strategien
- Erweiterung des persönlichen Handlungsrepertoires

Dauer: 1 Tag

Empfehlung

Der empfohlene Rahmen

- Zwischen den Modulen Kaminabende mit der Vertriebsleitung und Geschäftsführung
- Reflexion und Beratung nach jeden Modul mit Auftraggeber
- Unterstützung und Coaching zur strategischen Ausrichtung

Unsere Kundenberater freuen sich auf Ihre Anfrage!

Telefon: 05222 960600
E-Mail: info@europetrain.de

europetrain®

Projektmanagement

„Innovative Projekte sichern die Zukunft unserer Unternehmen und unserer Wirtschaft. Die sorgfältige Planung und Ausführung dieser Projekte ist damit von äußerster Wichtigkeit.
Fast jeder Mitarbeiter wird also im Lauf seines Berufslebens früher oder später mit einem Projekt konfrontiert, das es zu managen gilt. Dabei kommt es nicht nur auf pures Wissen an. Auch die Kommunikation im Team muss stimmen, um zu einem erfolgreichen Abschluss zu gelangen.“
(Christoph Rosenbaum, Projektmanager)

38 Projektmanagement Grundlagen: Projekte erfolgreich umsetzen
38 Projektmanagement und Change Management
39 Führen in Projekten: Führen ohne Weisungsbefugnis

Projektmanagement Grundlagen

Projekte erfolgreich umsetzen

Seminar-ID **4.1**

Seminarziele
Projektarbeit und Projektmanagement sind aus dem Unternehmensalltag nicht mehr wegzudenken. Vor allem bei komplexen Aufgabenstellungen bietet es sich an, effiziente und interdisziplinäre Arbeitsmethoden anzuwenden, um professionell und zielgerichtet in einem Projektteam zu arbeiten und Ergebnisse erzielen zu können.
In diesem praxisorientierten Seminar werden Sie anhand konkreter Beispiele lernen, wie Sie Ihre Projekte effektiv planen und steuern, die Ergebnisse überwachen und erfolgreich abschließen.

Seminarinhalte
- Grundlagen des Projektmanagements:
  - Was ist ein Projekt?
  - Was ist das Projektziel?
  - Wie lege ich Inhalte und Prioritäten fest?
- Projektstart und Organisation:
  - Auftragsklärung, Rollenvergabe, Strukturen der Information, Dokumentation und Kommunikation
  - Projekt Kick-off
- Projektplanung und -steuerung
  - Strukturplan
  - Ablauf- und Terminplanung
  - Risikomanagement
  - Ergebniskontrolle
- Projektfaktor „Mensch“
  - Kommunikation im Projektteam

Zielgruppe
Menschen, die Grundlagen aufbauen oder auffrischen wollen

Termine & Orte
25.-26.03.2015 in Hamburg
09.-10.06.2015 in Bielefeld
24.-25.11.2015 in Hannover

Intensitätsgarantie
max. 8 Personen

Preis
980,00 € zzgl. MwSt.

Projektmanagement

und Change Management

Seminar-ID **4.2**

Seminarziele
Die Komplexität in den Organisationen, die Anzahl der Schnittstellen und die Modularisierung von Abläufen nehmen zu. Gleichzeitig wächst der Veränderungsdruck durch den Markt. Während früher eine Abteilung isoliert von einer Veränderung betroffen war und diese Aufgabe abteilungsintern erledigte, sind heute interdisziplinäre Projektteams erforderlich.
In diesem Training erhalten Sie grundlegendes Wissen über Veränderungsprozesse gekoppelt mit den Methoden des Projektmanagements.

Seminarinhalte
- Voraussetzungen für Veränderung
- Was muss passieren, damit Veränderungen möglich werden?
- Die Phasen der Veränderung
- Welche Phasen durchlaufen die Mitarbeiter?
- Was kann ich tun, damit sie diese zügig durchlaufen?
- Emotionen in der Veränderung
- Welche Führungsfehler passieren häufig und wie kann ich diese vermeiden?
- Widerstand: Welche Formen des Widerstandes können auftreten und wie gehe ich mit ihnen um?
- Unternehmenskultur: Welche Rolle spielt die Unternehmenskultur im Veränderungsprozess?
- Kommunikation im Veränderungsprojekt
- Auf welche Gruppen soll ich mich konzentrieren?
- Welche Methoden gibt es, um große Gruppen zu informieren?

Zielgruppe
Menschen, die in Projekten arbeiten

Termine & Orte
06.-07.05.2015 in Hamburg
04.-05.11.2015 in Bremen

Intensitätsgarantie
max. 8 Personen

Preis
980,00 € zzgl. MwSt.

Führen in Projekten

Führen ohne Weisungsbefugnis

Seminar-ID **4.3**

Seminarziele
Sie sind als fachlicher Experte Leiter eines Projektteams und haben Steuerungs- und Koordinationsaufgaben? An Sie wird die Anforderung gestellt, Ziele mit Ihrem Team zu erreichen, Strategien zu implementieren und umzusetzen? Dabei sollen möglichst alle Teammitglieder an „einem Strang“ ziehen.
Sie haben jedoch keine Möglichkeit, Fehlverhalten zu sanktionieren oder daraus Konsequenzen zu ziehen? Sie haben eigene vielfältige Fachaufgaben und erleben die Balance zu den Führungsaufgaben als Herausforderung?
In diesem Training lernen Sie, sich auf Ihre persönliche Wirkung zu verlassen, eine ausgewogene Balance zwischen Fach- und Führungsaufgaben herzustellen sowie Ihre Rolle nach außen transparent zu kommunizieren.

Seminarinhalte
- Führung ohne Weisungsbefugnis: Rolle, Anforderungen und Aufgaben einer fachlichen Führungskraft oder eines Teamleiters
- Rollenkonflikte durch mangelnde Weisungs- und Entscheidungsbefugnis:
  - Wie entstehen Rollenkonflikte?
  - Wie kann ich Rollenkonflikte lösen?
- Auftritt und Kommunikation als fachliche Führungskraft
- Praktische Anwendung von Führungsinstrumenten trainieren:
  - Aufgaben delegieren
  - Teammitglieder und Kollegen zielgerichtet informieren
  - Prozesse sinnvoll und pragmatisch koordinieren und kontrollieren

Zielgruppe
Menschen mit Führungsverantwortung in Projekten

Termine & Orte
18.-19.03.2015 in Köln
02.-03.06.2015 in Hamburg
11.-12.11.2015 in Bielefeld

Intensitätsgarantie
max. 8 Personen

Preis
980,00 € zzgl. MwSt.

europetrain® Inhouse-Leistungen

Jeden Mitarbeiter treibt etwas an!
Finden Sie heraus was es ist!

Die MotivStrukturAnalyse MSA®…

… ist ein wissenschaftlicher Persönlichkeitstest

… erfasst mit 18 Grundmotiven den emotionalen Grundcharakter eines Menschen

… dient der intrinsischen Persönlichkeitsentwicklung und -analyse

… fördert und stabilisiert Selbstwirksamkeit, Lebenszufriedenheit und dauerhafte Leistungsfreude bzw. -bereitschaft

Die MSA® beruht auf grundlegenden Analysen und Erkenntnissen der aktuellen wie historischen Persönlichkeits- und Motivationsforschung.
Sie ist kein „Psycho-Test“ aus dem klinischen Umfeld – sondern ein ressourcenorientiertes Verfahren der Positiven Psychologie, das besonders für den Einsatz in Unternehmen im deutschen Sprach-, Handlungs- und Kulturraum entwickelt wurde.

Die 18 Grundmotive der Persönlichkeit …

… sind stabil und dauerhaft

… sind bipolar und sich ergänzend, komplementär - jeder Mensch hat immer beide Antriebe in sich

… bestimmen in ihrer individuellen Ausprägung die Persönlichkeit und ihre Werte/Wertstruktur

… beeinflussen maßgeblich unsere Wahrnehmung und Kommunikation, unser Fühlen, Denken und Handeln

… wirken als Leistungsmotivatoren und „Glücksbringer“

Einsatzfelder:
- Führungskräfteentwicklung
- Teamtraining
- Coaching
- Personalauswahl
- Personalentwicklung
- Work-Life-Balance.

Nutzen auch Sie die MotivStrukturAnalyse MSA® für Ihre Weiterbildungsmaßnahmen.

Fordern Sie Ihr unverbindliches Angebot an.
Unsere Kundenberater stehen Ihnen unter
☎ 05222 960600 zur Verfügung.

europetrain®

Gesundheitsmanagement

„Der Erfolg eines Unternehmens steht und fällt mit den Mitarbeitern. Steigende Krankenraten auf Grund körperlicher oder psychischer Erkrankungen sorgen für hohe Ausfallzeiten und Kosten. Begegnen Sie diesen Problemen mit einem aktiven Gesundheitsmanagement in Ihrem Unternehmen.“
(Sandra Horn, Partnerin der europetrain GmbH)

42 Erfolgreiche Gesundheitsmanagementsysteme im Betrieb
42 Gesundheit im Mitarbeitergespräch: Mehr als nur „Wie geht es Ihnen?“
43 Suchtprävention: Suchtgefahren erkennen und ansprechen können
43 Höchstleistung und Burn-Out-Risiko: Frühindikatoren optimal nutzen
45 Work-Life-Balance: Effektives Stressmanagement
45 Mentales Stressmanagement: Gedankenmuster erkennen und ändern

Erfolgreiches Gesundheitsmanagement
im Betrieb

Seminar-ID **5.1**

Seminarziele
Die Wichtigkeit des Themas Gesundheit ist erkannt, vielleicht sogar seine Brisanz in einer immer älter werdenden Arbeitsgruppe oder Belegschaft bereits aufgefallen. Die einzelne Führungskraft hat schon Versuche unternommen, Gesundheit zum Thema von Mitarbeitergesprächen, von Arbeitsabläufen oder gemeinsamen Aktionen ihrer Mitarbeiter in der Freizeit zu machen. Kann Gesundheit wirklich betrieblich „gemanagt“ werden? Lohnt es sich, ein betriebliches Gesundheitsmanagement zu installieren?
Wie sich einzelne Maßnahmen zur Gesundheitsförderung zielgerichtet planen lassen, zeigt der erste Teil dieses Trainings. Darüber hinaus wird vermittelt, wie nachhaltig erfolgreich ein betriebliches Gesundheitsmanagementsystem wirken kann, in dem alle Maßnahmen gezielt miteinander verbunden werden.

Seminarinhalte
- Gesundheit und Betrieb: betriebswirtschaftlich relevante Zusammenhänge
- Einflussmöglichkeiten des Unternehmens auf die Gesundheit der Belegschaft
- Der Arbeitsplatz: Raum für Präventionsmaßnahmen oder Reparaturbetrieb?
- Übersicht über die generellen Möglichkeiten und Nutzen eines betrieblichen Gesundheitsmanagements (BGM)
- Betriebliches Eingliederungsmanagement: Anforderungen des Sozialgesetzbuches an Arbeitgeber
- Best practice-Beispiele für ein BGM
- Rollen der Akteure im Unternehmen
- Schritte zur Entscheidung und Implementierung

Zielgruppe
Menschen in Führungspositionen, im Management und im Personalbereich

Termine & Orte
14.-15.04.2015 in Bielefeld
09.-10.09.2015 in Bad Salzuflen

Intensitätsgarantie
max. 8 Personen

Preis
980,00 € zzgl. MwSt.

Gesundheit im Mitarbeitergespräch
Mehr als nur „Wie geht es Ihnen?“

Seminar-ID **5.2**

Seminarziele
Über Gesundheit muss man reden (können). Und wenn Gesundheit ein Führungsthema ist, muss es auch ein Thema in Mitarbeitergesprächen sein. Was lässt Führungsverantwortliche trotzdem zögern? Ist medizinische Sachkenntnis für solche Gespräche nötig? Gesundheit zum Inhalt von Mitarbeitergesprächen zu machen erfordert jedenfalls eine eigene Grundhaltung zu Gesundheitsfragen. Es kann nötig sein, zunächst das eigene Verhalten zu hinterfragen, damit beim Mitarbeiter nicht der Eindruck entsteht, dass die Führungskraft „Wasser predigt, aber selbst Wein trinkt“.
Mit diesem Training werden Sie für solche Themen sensibilisiert. Sie erhalten außerdem die nötigen Techniken für Mitarbeitergespräche in diesem besonders sensiblen Themengebiet vermittelt, so dass Gesundheitsthemen im Mitarbeitergespräch weder als peinlich noch als Tabubruch empfunden werden.

Seminarinhalte
- Gesundheit: Mehr als die Abwesenheit von Krankheit
- Krankheit und Arbeitsunfähigkeit, verschiedene Aspekte eines Themas
- Menschen in Führungspositionen und ihr eigenes Gesundheitsverständnis
- Vom Gesundheitsverständnis zum Gesundheitsverhalten
- Tabuthemen im Mitarbeitergespräch zum Inhalt machen
- Personalführung mit (Gesundheits-)Zielen?
- Der Nutzen für Vorgesetzte: Die verbesserte Gesundheit der Mitarbeiter
- Gesundheit zum Thema gemacht: Basics für die Gesprächsführung

Zielgruppe
Menschen in Führungspositionen

Termine & Orte
05.-06.05.2015 in Bad Salzuflen
20.-21.10.2015 in Bielefeld

Intensitätsgarantie
max. 8 Personen

Preis
980,00 € zzgl. MwSt.

Suchtprävention: Suchtgefahren erkennen
und ansprechen können

Seminar-ID **5.3**

Seminarziele
Je größer die Belegschaft eines Unternehmens ist, umso größer ist die Wahrscheinlichkeit, dass dort auch Suchtprobleme in der durchschnittlichen statistischen Häufigkeit auftreten. Alkoholabhängigkeit, Medikamentenmissbrauch, Glücksspielsucht und Drogenkonsum am Arbeitsplatz sind in diesem Sinn normal. Selbst eine noch so gute Auswahl von Mitarbeitern kann nicht verhindern, dass sich Suchtprobleme bei einzelnen Belegschaftsmitgliedern im Laufe von Jahren allmählich entwickeln.
Führungskräfte können und sollen solche Probleme nicht therapieren. Dieses Training befähigt sie aber, gefährdete und abhängige Personen im Betrieb zu erkennen. Sie erhalten Sicherheit darin, wie Suchtfragen in geeigneter Weise angesprochen werden können. Außerdem wird aufgezeigt, wie eine konsequente betriebliche Vorgehensweise strukturiert sein sollte, um arbeitsrechtlich verwertbar, vor allem aber inhaltlich erfolgreich zu sein.

Seminarinhalte
- Suchtmittel, Genussgifte, Drogen: Der normale Umgang und die Gefahren
- Suchtformen, ihre Entwicklung und Behandlungsmöglichkeiten
- Suchtgefährdet, abhängig, krank: Wichtige Differenzierungen, auch im Arbeitsrecht
- Betriebliche Struktur und Vorgehensweise für eine erfolgreiche Suchtprävention
- Interne und externe Akteure
- Die Rollen der Beteiligten im Unternehmen
- Basics für zielgerichtete Gespräche mit Betroffenen
- Rückfallwahrscheinlichkeiten und -prophylaxe

Zielgruppe
Menschen in Führungspositionen und im Personalbereich

Termine & Orte
03.-04.03.2015 in Bad Salzuflen
22.-23.09.2015 in Bielefeld

Intensitätsgarantie
max. 8 Personen

Preis
980,00 € zzgl. MwSt.

Höchstleistung und Burn-Out-Risiko
Frühindikatoren optimal nutzen

Seminar-ID **5.4**

Seminarziele
Hochmotivierte Mitarbeiter, die gern neue Aufgaben übernehmen, sich inhaltlich und zeitlich weit über das normale Maß hinaus engagieren, sich vollkommen mit dem Unternehmen identifizieren: Das sind die Leistungsträger im Betrieb, gern auch Top-Performer genannt wie eine Aktie mit höchsten Renditen. Keine Führungskraft und kein Arbeitgeber kann auf diese Kräfte verzichten. Zu den Krankheitsbildern, welche in den letzten Jahren rapide zugenommen haben, gehören verschiedene Symptome, die mit „Burn Out“ überschrieben werden. Gerade jene Arbeitnehmer, die für ihren Arbeitsplatz und die Unternehmensziele „brennen“, haben ein hohes Burn-Out-Risiko.
Dieses Training sensibilisiert für Frühindikatoren solcher (Selbst-) Überforderung. Es zeigt Wege auf, diese Überforderung zu vermeiden, eine gesunde Work-Life-Balance zu pflegen, und dadurch die hohe Einsatzbereitschaft und -fähigkeit der Mitarbeiter dauerhaft zu erhalten.

Seminarinhalte
- 20:80 Das Pareto-Prinzip in der Leistungsverteilung der Belegschaft
- Burn out: Symptome und Definitionen
- Frühindikatoren erkennen
- Präventionsmöglichkeiten des Arbeitgebers
- Interventionsmöglichkeiten der Führungskraft
- Arbeitsfreude als Messgröße für den Interventionserfolg

Zielgruppe
Menschen in Führungspositionen und im Personalbereich

Termine & Orte
19.-20.05.2015 in Bielefeld
01.-02.12.2015 in Bad Salzuflen

Intensitätsgarantie
max. 8 Personen

Preis
980,00 € zzgl. MwSt.

Work-Life-Balance

Effektives Stressmanagement

Seminar-ID **5.5**

Seminarziele
Zeitdruck, Arbeitsverdichtung und hohe Ansprüche im Berufs- und Privatleben sind nur einige der Ursachen für Erscheinungen wie Müdigkeit, Unzufriedenheit und Schlafstörungen. Entwickeln Sie rechtzeitig Alternativen zu Stress und Überforderung und stellen Sie ein Gleichgewicht zwischen Arbeit und Freizeit sowie Aktivität und Entspannung her.
In diesem Seminar lernen Sie Techniken kennen, mit denen Sie Ihre knappe Zeit effektiver einsetzen und durch Bewegung und Entspannung einen Ausgleich zu den alltäglichen Belastungen schaffen können.

Seminarinhalte
- Was ist Stress und wie reagiert mein Körper darauf?
- Was bedeuten „guter“ und „schlechter“ Stress
- Praktische Einblicke in Entspannungs- und Bewegungsübungen
- Tipps für die Umsetzung im Alltag
- Persönliche Inventur der Ansprüche
- Entwicklung von persönlichen (Lebens-)Zielen

Zielgruppe
Menschen, die ihr Stressmanagement und ihre Life-Work-Balance verbessern möchten

Termine & Orte
14.-15.04.2015 in Köln
14.-15.10.2015 in Frankfurt

Intensitätsgarantie
max. 8 Personen

Preis
980,00 € zzgl. MwSt.

Neu

Mentales Stressmanagement

Gedankenmuster erkennen und ändern

Seminar-ID **5.6**

Seminarziele
Stress wird oft als natürliche und automatische Reaktion auf zu viel Belastung empfunden - also eine feste Reiz-Reaktions-Koppelung. Dem werden wir im Training auf den Grund gehen und erkennen, dass zwischen A wie Auslöser und C wie Konsequenz das B für Bewertung steht. Wenn wir dieser A-B-C Logik folgen, wird es darum gehen, die individuellen mentalen Bewertungen bewusst zu machen und positiv zu verändern. Unterstützen werden uns dabei bewährte Methoden aus der Kommunikationspsychologie und anderen Analysemethoden, die sich mit gedanklichen Prozessen auseinandersetzen.
Am Ende des Tages kennen Sie die hilfreichsten mentalen Techniken und wenden Sie für sich an, um negativen Stress effizienter bewältigen zu können.

Seminarinhalte
- Definition und Auswirkungen von Dysstress und Eustress
- Drei Kreise des Einflusses
- Mentale Stressbewältigung durch praktikables Zustandsmanagement
- Dissoziation
- Selbstmotivation und Selbst-Coaching
- Wege zur Stress-Balance
- Paradigmen, die Stress und Ängste erzeugen
- Denkstile erkennen: Pessimistisch, realistisch oder optimistisch
- Sinnvoll „Nein“ - Sagen lernen
- Antreiber Konzept erkennen
- Inneren Dialog beherrschen
- Lösungs- und Ressourcenorientierte Fragetechniken („Problemspace is not Solutionspace!“)

Zielgruppe
Menschen, die ihr mentales Stressmanagement optimieren möchten

Termine & Orte
07.05.2015 in Münster
29.10.2015 in Münster

Intensitätsgarantie
max. 8 Personen

Preis
590,00 € zzgl. MwSt.

europetrain®

International

„Die Unternehmenswelt hat sich globalisiert. Sie sich auch?
Mit unseren internationalen Seminaren in englischer Sprache und unseren Sprachtrainings in London, Oxford oder Edinburgh unterstützen wir sie dabei.“ *(Britta König, europetrain Seminarmanagerin)*

48 Communication on the job
48 My appearance on others
49 Successful negotiations
49 Personnel management: Basics of leadership
50 europetrain CLASS-6 Business English
51 CLASS-6 Single
51 CLASS-6 Combination
54 europetrain Intensiv Wochenende in London
55 Inhouse Training Business English
55 Individual Coaching Business English

Communication on the job

Seminar-ID **6.1**

Goals
You are right in the middle of a conversation, an inspiring discussion or a casual chat with colleagues, and an unexpected question, a snappy remark or specific objection stops your word flow within seconds. Only long after the conversation you have the appropriate answer at hand.
In this seminar you will learn more about factors of success in on-job communication, and train persuasive arguing, concentrated listening and witty reacting.

Contents
- success factors of communication:
  - Reflection of your individual performance during conversations
  - Self- and external perception
  - Interpreting signals of body language
  - Identifying your individual perceptual channels
  - Use your appearance
- Managing conversations
  - Goals and purposes of conversations
  - The art of questioning
  - Acceptance through active listening
  - Leading and controling conversations
  - Persuading and winning people over

Target group
People who wish to gain or refresh basic knowledge

Dates
17.-18.03.2015 in Hamburg
07.-08.10.2015 in Frankfurt

Intensity guarantee
max. 6 participants

Price
1,040.00 € plus tax

Seminar language
English

My appearance on others

Seminar-ID **6.2**

Goals
Especially in the transition from employee to executive the operative responsibility does not change, yet the managerial responsibility is added on top. This way, new executives are drawn into an energy-sapping area of conflict.
In this seminar you will gain the knowledge and confidence to master this area of conflict professionally. You will define your individual leadership profile, and how to implement the operative objectives without losing integrity.

Contents
- What is up-to-date leadership?
- How do I become aware of my executive role and how do I meet it?
- What characteristics should a professional executive have?
- What are the most important tasks of an executive?
- Leading as a personal challenge
- Humans as a factor and its emotions
- The art of motivation
- Analysis of your individual managing profile
- How to realize goals
- How to lead in every situation
- Convince as an executive, not as a “boss”
- success factors of communication:

Target group
Executives

Dates
06.-07.05.2015 in Hannover
20.-21.10.2015 in Bielefeld

Intensity guarantee
max. 6 participants

Price
1,040.00 € plus tax

Seminar language
English

Successful negotiations

Seminar-ID **6.3**

Goals
Negotiating skills are becoming increasingly important in modern business environments. Competition is stronger, as is the pressure to save money wherever possible. How can you find a win-win in such difficult situations? The focus of this negotiation training is to provide you with the necessary ideas and skills to ensure that you are not leaving money on the table. Participation in this negotiation training requires a basic understanding of sales.

During the training we will learn how to use positive emotions and avoid negative ones. We will look at how to ideally prepare, and develop a smart strategy that still allows us to flexibly react to whatever comes up. You will find solutions that both sides can be happy with, and your partner will look forward to doing business with you again.

Contents
- Why and when to negotiate
- Never negotiate unless all important criteria have been met
- Preparing for a negotiation
- What do you need to bring with you to the table
- Steering the negotiation process
- Knowing where to go helps you to get there
- Communication in negotiations
- Getting and giving the right information
- Price tactics
- You don’t always need the lowest price
- Dealing with adverse behavior
- Psychology, emotions and tactics

Target group
Executives

Dates
22.-23.04.2015 in Stuttgart
09.-10.09.2015 in Düsseldorf

Intensity guarantee
max. 6 participants

Price
1,040.00 € plus tax

Seminar language
English

Personnel management
Basics of leadership

Seminar-ID **6.4**

Goals
A successful self-marketing is crucial in order to achieve your career goals. Next to the professional know-how, the Image you create of yourself is essential.
In this seminar you will learn more about how others perceive you. You will deal with the question of how you want to be perceived and how to bring yourself to- and position yourself on the market intelligently.

Contents
- The importance of the first impression and how to use it
- Reflect your appearance in interaction with others
- Define your personal comfort zone and convert it to a “come-forward-zone”:
  - Develop an awareness of your individual excellences and unique selling points
  - Identify individual communication patterns
  - Identify how you filter what you perceive
  - Create transparency of personal barriers and obstacles
- “yourself in the mirror”
  - What is really important?
  - What do I do for me and my goals?
- The influence of tension, stress and respect to your own appearance
- Train to manage critical feedback

Target group
Executives

Dates
16.-17.06.2015 in Bad Salzuflen
17.-18.11.2015 in Hamburg

Intensity guarantee
max. 6 participants

Price
1,040.00 € plus tax

Seminar language
English

europetrain® CLASS-6 Business English

Unsere Sprachtrainings zeichnen sich durch eine kleine Gruppengröße von maximal sechs Teilnehmern aus. Durch intensives Sprachtraining können Sie schon nach kurzer Zeit bestmögliche Lernerfolge verbuchen.

Wir stärken Ihre Sicherheit im Gebrauch der Fremdsprache, indem wir Ihnen viel Raum zum Sprechen bieten. In der Simulation von geschäftlichen Begegnungen wie Meetings, Präsentationen, Verhandlungen und Telefonaten haben Sie reichlich Gelegenheit zu üben. Grammatik, Vokabular und idiomatische Redewendungen werden ergänzt, um Ihren sprachlichen Ausdruck zu verbessern. Sie überwinden Sprachbarrieren und erlangen mehr Flexibilität und Sicherheit in der Ausdrucksweise.

Alle Trainings werden als einsprachiger Unterricht mit einem Methoden-Mix aus audiolingualen und audiovisuellen Dialogübungen, Simulation von authentischen Szenarien und typischen Situationen angeboten.

In Zusammenarbeit mit unserem Partner Regent Language Schools bieten wir Ihnen die modernen CLASS-6 Business English Trainings speziell für Fach- und Führungskräfte an.

Lernen Sie in den schönsten Städten in Großbritannien. Wählen Sie zwischen

- **London,**
- **Oxford und**
- **Edinburgh.**

CLASS-6 ist ein **Intensivtraining** mit **maximal sechs Teilnehmern pro Lerngruppe** und richtet sich sowohl an Anfänger als auch an Fortgeschrittene. Die kleine Gruppengröße ermöglicht jedem Teilnehmer ein hohes Maß an Interaktion mit dem Trainer. Die Teilnehmergruppen werden entsprechend des individuellen Sprachniveaus zusammengestellt.

CLASS 6 Trainings sind so konzipiert, dass Sie durch spezielle Übungen und gezieltes Feedback schnell einen präzisen und flüssigen Umgang mit der englischen Sprache entwickeln.

Im Training...

- … erwerben Sie mehr Selbstbewusstsein, um flüssig auf Englisch zu kommunizieren.
- … üben Sie aktiv, um an Meetings und Verhandlungen teilzunehmen bzw. diese zu leiten, Präsentationen zu halten, mit Geschäftspartnern zu telefonieren, Emails, Briefe und Berichte zu verfassen.
- … verbessern Sie Ihre Grammatik, Ihren Ausdruck und Wortschatz.
- … lernen Sie, aus geschriebenen Texten für ein schnelles Textverständnis Informationen herauszufiltern.

CLASS-6 Single

Seminar-ID **6.5**

Der CLASS-6 Single Stundenplan*

09:00 - 10:00 Uhr	Spoken Performance Skills
10:00 - 10:15 Uhr	Break
10:15 - 11:15 Uhr	Task Knowledge
11:15 - 11:30 Uhr	Break
11:30 - 12:30 Uhr	Active Scenarios
12:30 - 13:30 Uhr	Lunch Break
13:30 - 14:30 Uhr	Analysis
14:30 - 14:45 Uhr	Break
14:45 - 15:45 Uhr	Personal Skills Training
15:45 - 16:00 Uhr	Break
16:00 - 16:45 Uhr	Personal Skills Training
ab 17:00 Uhr	Abendprogramm

Spoken Performence Skills
Sie steigern Ihr Selbstvertrauen durch Rollenspiele, Präsentationen und kurze Vorträge. Der Fokus liegt auf der verbalen und nonverbalen Kommunikation. Sie lernen selbstbewusster aufzutreten in der Zweitsprache.

Task Knowledge
Die beiden Themen „Verhandlung und Diskussion“ stehen im Vordergrund dieser Einheit. Sie zeigen z. B. Ihre eigene Firmenpräsentation und erhalten ein Feedback vom Trainer und den anderen Teilnehmern. Durch Fallstudien und Übungen erweitern Sie Ihren Wortschatz für die Kommunikation in beruflichen Situationen.

Active Scenarios
Steigern Sie Ihr Selbstvertrauen im Umgang mit den erworbenen Sprachkenntnissen. Sie führen Partner- und Gruppenübungen sowie Rollenspiele mit Video-Feedback zu verschiedenen Themen durch.

Analysis
Sie reflektieren die Active Scenarios und erhalten vom Trainer ein Feedback zu Ihren sprachlichen Fehlern. Durch individuelle Übungen und Aufgaben wird Ihre Sprachkompetenz gezielt gefördert.

Personal Skills Training
Vertiefen Sie zum Tagesabschluss Ihre Kenntnisse in den Bereichen E-Mails und Briefe schreiben, Telefonieren und Small-Talk. Die jeweiligen Themen werden nach Ihren persönlichen Anforderungen aus-gewählt.

Abendprogramm
An mindestens zwei Tagen pro Woche wird ein Abendprogramm durch die Sprachschule bestehend aus Pub-, Theater-, Museen-, Musicalbesuchen und vielem mehr organisiert.

CLASS-6 Combination

Seminar-ID **6.6**

CLASS 6 Combination kombiniert die Vorteile von Gruppen- und Einzelunterricht. Das Training umfasst 15 Unterrichtsstunden in einer Kleingruppe und 15 Unterrichtsstunden Einzelunterricht.
Im Einzelunterricht kann gezielt mit dem Trainer an individuellen Trainingsschwerpunkten gearbeitet werden.

Der CLASS-6 Combination Stundenplan*

09:00 - 10:00 Uhr	Spoken Performance Skills
10:00 - 10:15 Uhr	Break
10:15 - 11:15 Uhr	Individual Lesson
11:15 - 11:30 Uhr	Break
11:30 - 12:30 Uhr	Active Scenarios
12:30 - 13:30 Uhr	Lunch Break
13:30 - 14:30 Uhr	Analysis
14:30 - 14:45 Uhr	Break
14:45 - 15:45 Uhr	Individual Lesson
15:45 - 16:00 Uhr	Break
16:00 - 16:45 Uhr	Individual Lesson
ab 17:00 Uhr	Abendprogramm

Die Executive Lounge

Für alle Teilnehmer der Executive CLASS-6 Trainings steht exklusiv die Executive Lounge zur Verfügung. Tauschen Sie sich in gemütlicher Atmosphäre bei einer Tasse Tee mit Ihren Mitstudenten aus, lesen Sie sich in das reichhaltige Angebot britischer Tageszeitungen und Zeitschriften ein oder nutzen Sie die Internet-PC’s zum Surfen und E-Mails schreiben.

Preise

CLASS-6 Single* (E1)
30 Unterrichtsstunden in der Kleingruppe/Woche

	London	Oxford, Edinburgh
1 Woche	£850	£790
2-3 Wochen	£770	£710
4-7 Wochen	£750	£690
8-11 Wochen	£730	£670
12-23 Wochen	£710	£650
ab 24 Wochen	£700	£640

CLASS-6 Combination* (E2)
15 Unterrichtsstunden in der Kleingruppe/Woche +
15 Unterrichtsstunden Einzelunterricht/Woche

	London	Oxford, Edinburgh
1 Woche	£1.700	£1.580
2-3 Wochen	£1.620	£1.500
4-7 Wochen	£1.600	£1.480
8-11 Wochen	£1.535	£1.460
12-23 Wochen	£1.560	£1.430
ab 24 Wochen	£1.550	£1.420

Übernachtungen*
Homestay Ensuite in einer Gastfamilie
(Frühstück, Abendessen, eigenes Badezimmer,
Anreisetag ist Sonntag, Abreisetag Samstag)

Kosten pro	Woche	Extra Nacht
London	£375	£60
Oxford	£295	£50
Edinburgh	£295	£50

Hotel: Gerne sind wir Ihnen auch bei der Buchung eines Hotels in der Nähe der jeweiligen Sprach-schule behilflich.

Taxitransfer (Einzelfahrt)*

Flughafen	Heathrow	Gatwick	Luton	Stansted
London	£100	£110	£120	£120

Flughafen	Heathrow	Gatwick	Luton
Oxford	£145	£185	£175

Flughafen	Edinburgh
Edinburgh	£60

*** Die Rechnungsstellung erfolgt in Euro.**
Es wird der Wechselkurs zum Zeitpunkt der Rechnungs-stellung berücksichtigt. Alle Preise verstehen sich zzgl. der gesetzlich geltenden Mehrwertsteuer.

REGENT LONDON

Lernen Sie…
- …in einer pulsierenden Weltmetropole
- …im Zentrum der Hauptstadt Großbritanniens
- …das multikulturelle Leben in London kennen

Studieren Sie im Herzen Londons
London ist eine der großartigsten Städte der Welt. Das prestigeträchtige Schulgebäude befindet sich im Herzen von London in der Buckingham Street. Trafalgar Square, Covent Garden, Leicester Square und London Theatreland sind nur wenige Schritte entfernt. Erleben Sie das besondere Flair! Besuchen Sie die National Gallery oder machen eine Bootstour auf der Themse oder sehen eines der angesagtesten Musicals an. London bietet für jeden etwas!

Regent London
Die Sprachschule, gegründet 1964, kann über 40 Jahre Erfahrung im Unterrichten der englischen Sprache vorweisen. Sie können sich darauf ver-lassen, dass Sie mit Regent Ihre Lernziele erreichen werden. Seit 1973 bietet REGENT London speziell für Fach- und Führungskräfte Business English Trainings an.

Das 300 Jahre alte Schulgebäude ist Teil der Geschichte Londons – es gehörte dem berühmten Tagebuchschreiber Samuel Pepys. Es ist in direkter Nachbarschaft zu Embankment Gardens und der Themse – eine ruhige Oase des Lernens im Herzen des geschäftigen Londons.

REGENT OXFORD

Lernen Sie...
- …in der weltberühmten Universitätsstadt
- …in einem eindrucksvollen Gebäude
- …die einzigartige Atmosphäre Oxfords kennen

Studieren Sie in der geschichtsreichen Stadt
Oxford ist für seine Universität weltberühmt. Es gibt viele kulturelle Angebote, ein lebendiges Sozial-leben, wunderschöne Gebäude und eine Vielzahl von internationalen Restaurants. Die Stadt ist durchdrungen von Geschichte und die Luft erfüllt vom akademischen Treiben der Studenten, welches sich auch in der Schule widerspiegelt.

Regent Oxford
Die Sprachschule befindet sich in einem eindrucksvollen, viktorianischen Gebäude umgeben von einem malerischen, typisch englischen Garten nicht weit vom Zentrum Oxfords entfernt.

REGENT EDINBURGH

Lernen Sie...
- …im Herzen der Hauptstadt Schottlands
- …die Schätze Schottlands kennen
- …im geschichtsträchtigen Edinburgh

Studieren Sie in der geschichtsreichen Stadt
Edinburgh ist für sein spektakuläres Stadtbild weltbekannt. Es gliedert sich in die historische „Old Town“ und in die gregorianische „New Town“ mit ihren eleganten Fassaden. Die „New Town“ ist das größte zusammenhängende Denkmalschutzgebiet in Großbritannien. Außerhalb der Stadt finden Sie weitgehend unberührte Natur vor.

Regent Edinburgh
Die Sprachschule befindet sich in einem imposanten gregorianischen Gebäude im Zentrum von Edinburgh. In der Nähe befinden sich die National Gallery of Modern Art, die berühmte Princes Street, Edinburgh Castle und Holyrood Palace.

europetrain
Der Personalentwickler an Ihrer Seite

REGENT®

europetrain® Intensiv Wochenende in London

Vertiefen Sie schnell und gezielt Ihre Business English Kenntnisse mit unseren individuellen europetrain Intensiv Weekend in London.

Je nach Thema wählen wir für Sie den passenden Trainer für den Einzelunterricht aus. Gemeinsam mit Ihrem Trainer arbeiten Sie an diesem Wochenende an Ihren individuellen, fachspezifischen oder interkulturellen Themen. Unsere Trainer bieten Ihnen bei sich zu Hause eine perfekt abgestimmte Lernumgebung mitten in London.

Außerhalb des Unterrichts haben Sie viele Möglichkeiten weiterhin an Ihrem Englisch zu arbeiten und es zu verbessern. Sei es beim gemeinsamen Frühstück, Mittagessen oder Abendessen oder bei gemeinsamen Aktivitäten mit dem Trainer, seiner Familie oder Freunden. Beim Intensiv-Wochenende lassen Sie unsere Trainer in das typische Londoner Stadtleben mit eintauchen.

Seminar-ID **6.7**

Preise

Intensiv Weekend 24 **2.100 GPB***
24 Stunden Einzelunterricht
Freitag bis Sonntag

Intensiv Weekend 32 **2.800 GBP***
32 Stunden Einzelunterricht
Freitag bis Montag

Übernachtungen
Homestay: **inklusive**
Übernachten Sie bei unseren Trainern
(Frühstück, Mittagessen und Abendessen, eigenes Badezimmer, Anreisetag ist Donnerstag, Abreisetag Sonntag bzw. Montag)

Hotel:
Sie möchten lieber den Komfort eine Hotels genießen? Gerne sind wir Ihnen auch bei der Buchung eines Hotels in der Nähe des jeweiligen Trainers behilflich.

Abendprogramm:
Unsere Trainer werden am Abend zu Ihrem persönlichen Local Scout und zeigen Ihnen das Londoner Nachtleben. Kosten für das Abendprogramm (Eintrittspreise, Verzehrkosten, etc.) müssen von Ihnen vor Ort bezahlt werden.

*** Die Rechnungsstellung erfolgt in Euro.**
Es wird der Wechselkurs zum Zeitpunkt der Rechnungsstellung berücksichtigt. Alle Preise verstehen sich zzgl. der gesetzlich geltenden Mehrwertsteuer.

Inhouse Training
Business English

Sie möchten Mitarbeiter einer Abteilung schulen oder Ihre Führungskräfte auf internationale Geschäftskontakte vorbereiten?

- Wir stellen für Sie ein spezielles Programm zusammen, indem wir mit Ihnen vorab die Ziele des Sprachtrainings definieren und daraus Inhalte ableiten.
- Wir ermitteln im Vorfeld das Sprachkompetenzniveau Ihrer Gruppe.
- Wir berücksichtigen das spezielle Vokabular Ihrer Branche oder Ihres Aufgabenbereichs (z.B. Einkauf, Vertrieb, Human Resources).
- Wir konstruieren nach Ihren Angaben praxisnahe Fälle, die als Vorlagen für authentische Szenarien aus dem Berufsalltag dienen.
- Wir stellen Ihren Teilnehmern ein speziell für Sie ausgearbeitetes Handout zur Verfügung und empfehlen Ihnen ein geeignetes Lehrbuch zur Anschaffung.

Kompaktseminare
In unseren Kompaktseminaren arbeiten wir ganz-tägig. Die Anzahl der Tage hängt vom Thema und Ihrer Zielsetzung ab. Übliche Formate sind 2 oder 3-tägige Seminare.

Die Termine und Seminarzeiten sprechen wir mit Ihnen ab. In der Regel umfasst ein Trainingstag (exklusive Pausenzeiten) 9 Unterrichtstunden à 45 Minuten.

Intervallseminare
Intervallseminare finden wöchentlich mit mehreren Unterrichtstunden (beispielsweise 2 Unterrichtsstunden jeweils mittwochs) über einen längeren Zeitraum statt. Diese Form eignet sich besonders als berufsbegleitende Maßnahme und zur Vorbereitung auf eine zertifizierte Sprachprüfung.

Die Dauer eines solchen Sprachlehrgangs ist abhängig von dem angestrebten Sprachniveau und den Voraussetzungen der Gruppe. Gerne führen wir für Sie einen Einstufungstest durch und beraten Sie.

Intervallseminare sind besonders gut geeignet, wenn eine Gruppe anstrebt, ein anerkanntes Sprachzertifikat zu erwerben. Wir beraten Sie gern, welche Sprachprüfung die richtige für Sie ist.

Individual Coaching
Business English

Sie möchten sich gezielt in einem Einzeltraining auf herausfordernde Situationen vorbereiten?

Wir stellen Ihnen einen Coach zur Seite, der Sie unterstützt bei der Vorbereitung auf:

- Eine Präsentation
- Ein Bewerbungsgespräch oder Assessment Center
- Verkaufsgespräche
- Verhandlungssituationen
- Ein anderes Thema Ihrer Wahl

Ein kostenloses und unverbindliches Vorgespräch mit dem Coach dient dem gegenseitigen Kennenlernen.

Entscheiden Sie sich für das Coaching, werden Ziele definiert und die voraussichtliche Dauer geplant. Mehrere Coaching Sessions von ca. 3 Stunden Dauer sind in der Regel sinnvoll, damit Sie Zeit haben, das Gelernte anzuwenden und zu verinnerlichen.

Aber auch ein ganztägiges Intensivcoaching kann zu bestimmten Anlässen das Richtige für Sie sein!

Alle Coaching-Termine werden individuell vereinbart.

Zertifizierung

Auf Wunsch bereiten wir unsere Teilnehmer auf eine anerkannte Zertifizierung vor (Cambridge ESOL, TELC, TOEIC Sprachprüfungen).

Wir beraten Sie gern, welche Sprachprüfung die geeignete für Sie ist.

europetrain®

Auszubildende

„Der Start ins Berufsleben ist für viele Auszubildende eine große Herausforderung. Neben vielen neuen Eindrücken ist er mit zunehmender Eigenverantwortung verbunden. Dies gilt sowohl für die eigenen Arbeitsergebnisse, wie auch für das Verhalten gegenüber Kollegen und Vorgesetzen. Unsere Seminare unterstützen Ihre Auszubildenden bei der Entwicklung der notwendigen Selbst- und Sozialkompetenzen. In einem geschützten Umfeld erhalten Ihre Auszubildenden ein Feedback zu ihrer Außenwirkung und bekommen die Gelegenheit die eigenen Kompetenzen aktiv zu entfalten und zu trainieren.“
(Sabine Rubart, Kundenberaterin europetrain GmbH)

58 Angebote für Auszubildende
59 Angebote für Ausbilder
60 Auftritt und Erscheinungsbild im Berufsleben
60 Souveräne Kommunikation im beruflichen Alltag
61 Zeiten planen - sich selbst managen: Zeitmanagement für Azubis
61 Interkulturelle und soziale Kompetenzen: Umgang mit verschiedenen Kulturen

europetrain® - Angebote für Auszubildende!

Wir unterstützen die Zukunft!

Entscheidungen von heute – Antworten für morgen!

Wir unterstützen Sie, aus Ihren Auszubildenden effiziente Leistungsträger und Performer zu machen!
Um jedoch die vorhandenen Potenziale und Ressourcen für den Berufsalltag nutzbar zu machen, bedarf es einer schnellen und effektiven Vermittlung von Schlüsselqualifikationen, sowohl in fachlicher, als auch in methodischer und sozialer Hinsicht.

Wir begleiten Ihre Ausbildungsarbeit mit einzelnen ausgewählten Angeboten bis hin zu Projekten über die gesamte Ausbildungsdauer. Neben der rein fachlichen Ausbildung, ist die Förderung der Identifikation mit dem ausbildenden Unternehmen und dem Berufsbild, die Vermittlung von methodischen und sozialen Kompetenzen sowie die Förderung der Lernbereitschaft und (Selbst-)Reflexionsfähigkeit ein entscheidender Erfolgsfaktor. Denn für eine spätere Übernahme bedarf es nicht nur der fachlichen Eignung, sondern auch der passenden Einstellung!

Ausbildungsbeginn

Auswahlverfahren (1 Tag)

In eintägigen Gruppenauswahlverfahren werden die Bewerber im Umgang mit anderen Kandidaten „erlebt“. Durch interaktive Einzel- und Gruppenübungen in unterschiedlichen Zusammensetzungen können u.a. gezielte Aussagen zur Teamfähigkeit, zum sprachlichen Ausdrucksvermögen, zum Durchsetzungsvermögen und zur Kommunikationsfähigkeit gemacht werden.

Startworkshops (3-5 Tage)

Moderiertes und begleitetes Kennenlernen des Unternehmens und dessen Ansprechpartnern, Teamentwicklung und Netzwerkbildung unter den Auszubildenden, Herstellung von Transparenz über Ausbildungsziele und Erwartungen seitens des Unternehmens, Vermittlung grundlegender Kommunikations- und Verhaltensregeln (Knigge) im Berufsalltag, Sensibilisierung für Regeln und Handlungsspielräume der Auszubildenden, Stärkung der Auftrittssicherheit.

1. & 2. Lehrjahr

Offene und firmeninterne Seminare

Speziell für Auszubildende und Trainees bieten wir Seminare zur Vermittlung von methodischen und sozialen Kompetenzen sowie zur Förderung der Lernbereitschaft und der (Selbst-)Reflexionsfähigkeit an.

3. Lehrjahr

Planspiele (2-3 Tage)

Praxisnahe Simulationen zu unternehmensrelevanten Themen und Projekten in Kombination mit Trainingsinhalten aus den Bereichen Kommunikation, Teamarbeit, Präsentation und Projektmanagement. Ideal zum Abschluss der Ausbildung und ggf. zur Unterstützung des Auswahlprozesses für Festanstellungen.

europetrain® - Angebote für Ausbilder!

Der Ausbilder fungiert in seiner Rolle als wichtiges Bindeglied zwischen der Personalentwicklung, der Unternehmensleitung und dem Auszubildenden. Er ist ein wichtiger Multiplikator zur Steuerung Ihres Humankapitals und hat maßgeblich Einfluss auf die Qualität Ihres Ausbildungsprozesses.

Strategie-workshops

- Definition von Anforderungen an Ausbildung, Ausbilder und Auszubildende
- Erarbeitung einer Ausbildungsstrategie
- Konzeption von unternehmensspezifischen Tools

Beurteilungs-systeme

- Implementierung von ganzheitlichen Beurteilungssystemen
- Konzeption von Beurteilungsbogen und Anwenderhandbuch
- Einführung des Systems
- Kurzworkshops und praktisches Gesprächstraining

Gesprächs-trainings

- Feedback geben
- Wahrnehmen und beurteilen
- Der Ausbilder als Personalentwickler vor Ort
- Umgang mit Konflikten

Ausbildungs-materialien

- Unternehmensspezifische Ausbildungshandbücher mit Rechten und Pflichten
- Erstellung von Ausbildungsrahmenplänen und weiterführenden Informationen

Auftritt und Erscheinungsbild
im Berufsleben

Seminar-ID **7.1**

Seminarziele
Unsere Wirkung auf andere Menschen wird nur zu 7 % durch den Inhalt unserer Aussagen bestimmt. Wichtiger sind hier Körpersprache, Mimik, Kleidung und Stimme. Allein durch diese Tatsache wird deutlich, dass fachliche Kompetenz und Können nicht ausreichen, um beruflichen Erfolg zu erzielen. In diesem Seminar lernen Sie, Ihr Selbstbewusstsein zu steigern und etwas für Ihren guten Auftritt zu tun. Sie verbessern Schritt für Schritt Ihre Wirkung auf andere und treten auch in schwierigen Situationen sicher und gewinnend auf.

Seminarinhalte
- Selbstverständnis und Selbstbewusstsein:
  - Mehr Auftrittssicherheit im Berufsalltag
- Das eigene Unternehmen repräsentieren:
  - Die Bedeutung von Körpersprache und Mimik
  - „Kleider machen Leute“: Die Bedeutung von Stil und Passung
  - Etikette (Besonderheiten international)
- Kommunikation und Auftritt
  - Wie melde ich mich am Telefon?
  - Wie begegne ich externen Besuchern?
  - Wie verhalte ich mich gegenüber Führungskräften?
- Schwierige Situationen gewinnbringend meistern

Zielgruppe
Auszubildende

Termine & Orte
24.03.2015 in Bad Salzuflen
10.09.2015 in Bad Salzuflen

Intensitätsgarantie
max. 10 Personen

Preis
180,00 € zzgl. MwSt.

Souveräne Kommunikation
im beruflichen Alltag

Seminar-ID **7.2**

Seminarziele
Vom ungezwungenen Small Talk bis zum schwierigen Kundengespräch: Kommunikation im Berufsleben will gelernt sein. Nicht alles, was wir aus dem privaten Bereich kennen, können wir unreflektiert auf den beruflichen Kontext übertragen. Gelingt es Ihnen auf angenehme und ungezwungene Weise Kontakte her-zustellen oder beherrschen Sie es, leicht und vor allem wirkungsvoll zu kommunizieren?
In diesem Seminar lernen Sie, durch Stimme, Sprache, gezielte Argumentation und gekonnte Plauderei mehr Souveränität auszustrahlen.

Seminarinhalte
- Die Bedeutung der Kommunikation für Ihren zukünftigen Erfolg
- Wie wirke ich auf andere?
- Wie bereite ich mich auf ein Gespräch vor?
- Wie gehe ich mit unterschiedlichen Gesprächspartnern um?
- Wie gestalte ich beruflichen Small Talk?
- Was sind Tabuthemen?

Zielgruppe
Auszubildende

Termine & Orte
14.04.2015 in Bad Salzuflen
21.10.2015 in Bielefeld

Intensitätsgarantie
max. 10 Personen

Preis
180,00 € zzgl. MwSt.

Wir unterstützen die Zukunft!
Seminare für Auszubildende zu Förderpreisen: 180,00 € pro Tag und Teilnehmer

Zeiten planen – sich selbst managen
Zeitmanagement für Azubis

Seminar-ID **7.3**

Seminarziele
Gerade Auszubildenden fehlt in der Startphase ihres Berufslebens noch die Erfahrung mit Stress, Zeitdruck und unterschiedlichen Erwartungen umzugehen und die richtigen Prioritäten im Berufs- und Privatleben zu setzen.
Verschiedene Methoden aus dem Bereich des Zeit- und Selbstmanagements können Hilfestellungen geben, um hier die richtige Balance zu finden.
In diesem Seminar lernen die Teilnehmer nicht nur verschiedene Techniken kennen, um das eigene Selbstmanagement-Verhalten adäquat einschätzen zu können, sondern auch Zeitfresser zu identifizieren und ihr Verhalten dauerhaft zu verändern. Ziel dieses Trainings ist es, sein eigener Coach zu werden, seine Zeit besser planen und nutzen zu können und möglichen Stress sinnvoll zu managen.

Seminarinhalte
- Zeit- und Selbstmanagement im neuen Berufsalltag:
  - Bedeutung und Nutzen
  - Erwartungen und Anforderungen
- Arbeiten mit Zielen: Ziele definieren und erreichen
- Anweisungen, Unterweisungen und Aufträge erfolgreich bearbeiten:
  - Ziele und Vorgaben verstehen
  - gezieltes Hinterfragen
  - aktiv Rückmeldungen geben
- Prioritäten sinnvoll setzen
- Zeitdiebe und Störfaktoren erkennen und konsequent beseitigen
- Nützliche Arbeitstechniken einsetzen
- Zeitspartipps und -tricks

Zielgruppe
Auszubildende

Termine & Orte
19.05.2015 in Bad Salzuflen
05.11.2015 in Bielefeld

Intensitätsgarantie
max. 10 Personen

Preis
180,00 € zzgl. MwSt.

Interkulturelle und soziale Kompetenzen
Umgang mit verschiedenen Kulturen

Seminar-ID **7.4**

Seminarziele
In unseren Unternehmen bildet sich die Gesellschaft ab und genau wie diese sind auch unsere Auszubildenden eine bunte Mischung unterschiedlicher Kultur, Herkunft und Sprache. Zusätzlich haben auch Ihre Auszubildenden und Nachwuchs-kräfte bereits Umgang mit internationalen Geschäftspartnern oder Kunden.
Dieses Seminar vermittelt die Idee, dass es im Berufsalltag unterschiedlichste Denk- und Handlungsweisen gibt und andere Menschen anders wahrnehmen, denken, handeln und fühlen. Ziel ist es, internationale Kompetenzen zu ent-wickeln, Konflikte zu vermeiden und Ergebnisse ohne stören-de Faktoren zu erzielen.

Seminarinhalte
- Reflexion der eigenen Kulturerfahrung
- Unterschiedliche Erfahrungen und Wahrnehmungen
- Kommunikationstechniken
- Transfer in den Arbeitsalltag

Zielgruppe
Auszubildende

Termine & Orte
18.06.2015 in Bad Salzuflen
26.11.2015 in Bielefeld

Intensitätsgarantie
max. 12 Personen

Preis
180,00 € zzgl. MwSt.

Weitere Informationen

„Zusätzlich zu den offenen Seminaren bietet Ihnen europetrain ein breites Leistungsspektrum in den Bereichen Weiterbildung, Coaching und Personal- und Organisationsentwicklung an.“
(Jan Schamberger, Kundenberater europetrain GmbH)

70 Informationen zu den offenen europetrain Seminaren
71 europetrain Coaching
72 europetrain Inhouse Seminare
73 europetrain Personal- und Organisationsentwicklung

Informationen zu den offenen europetrain® Seminaren

Unsere Seminarzeiten

Unsere offenen Seminare beginnen am ersten Tag um 10 Uhr und enden um ca. 18 Uhr, am zweiten Tag von 9 bis 16 Uhr. Über Ausnahmen informieren wir Sie. Innerhalb des Seminars wird der Zeitplan mit den Teilnehmern abgestimmt.

Unsere Leistungen

Die Seminargebühren beinhalten neben der Seminardurchführung die Seminarunterlagen sowie Pausensnacks, Getränke im Seminarraum und ein Mittagessen an allen ganztägigen Seminartagen. Weitere Extras sowie das Abendessen sind vom Teilnehmer selbst zu bezahlen.

Unsere Teilnehmerzahl

Um im Seminar effektiv zu arbeiten und individuell auf jede Teilnehmerin und jeden Teilnehmer eingehen zu können, ist der Teilnehmerkreis generell begrenzt.

Ihre Anreise

Sollten Sie für die Anreise mehr als eine Stunde benötigen, empfehlen wir Ihnen, bereits am Vortag anzureisen, damit Sie ausgeruht den Seminartag beginnen können. Bei Spätanreise am Vortag informieren Sie bitte direkt das Hotel.

Ihre Hotelreservierung

Für Sie wurde – sofern gewünscht – im Tagungshotel ein Zimmer reserviert. Den vereinbarten Preis pro Tag für eine Übernachtung inklusive Frühstück entnehmen Sie bitte Ihrer Einladung. Die Übernachtungskosten werden von Ihnen vor Ort beglichen oder das Hotel erhält eine Kostenübernahmeerklärung von Ihnen bzw. Ihrem Unternehmen.

Seminarstornierung

Bitte beachten Sie unsere Allgemeinen Geschäftsbedingungen
auf Seite 78.

Ermäßigungen für offene Seminare

Sie möchten mehrere Mitarbeiter zu unseren offenen Seminaren anmelden? Dann profitieren Sie von unseren Ermäßigungs-Tickets. Bereits ab der zweiten Seminarteilnahme erhalten Sie vergünstigte Konditionen. Verschiedenen Ermäßigungen können nicht kombiniert werden. Es wird jeweils die höchste Ermäßigung gewährt.

Ermäßigungen:
2 Teilnahmen pro Jahr = 5 %
4 Teilnahmen pro Jahr = 10 %
6 Teilnahmen pro Jahr = 15 %
20 Teilnahmen pro Jahr = 25 %
4 Teilnahmen am selben Seminar = 20 %

Ihr europetrain Team

Von links nach rechts: Christof Rosenbaum, Lena Paulsmeyer, Jan Schamberger, Sandra Peters, Sabine Rubart, Horst Bastian, Britta König

europetrain® Coaching

Coachings bereichern Mitarbeiter, Führungskräfte, Teams und Organisationseinheiten! Potenziale können genutzt, Konflikte gelöst und der Einzelne sowie die Anderen können von individuellen Veränderungen profitieren.

Coaching ist eine Gelegenheit, sich selbst in ein neues Verhältnis zu seinen alltäglichen Strukturen, Mustern und Verhaltensweisen zu setzen. Differenziertes Feedback und eine Anzahl konstruktiver Hilfestellungen durch einen externen Coach ermöglichen ein alltägliches Arbeitsumfeld mit „anderen“ Augen zu betrachten und systemisch zu verstehen. Themenstellungen können Kommunikationsprozesse, Work-Life-Balance und Umgang mit Stress, Konfliktbearbeitung, Führungsmuster, Entwicklungsmöglichkeiten u.v.m. sein.

Coaching unterstützt in besonderer Weise Individualität! Es ermöglicht gleichzeitig die Fähigkeit zu Vernetzung und zu einer klaren Kommunikation mit Kollegen, Führungskräften, Mitarbeitern sowie mit anderen Organisationseinheiten, Kunden, Lieferanten usw.

schnell

Intensivcoaching

Sie wollen eine wichtige Entscheidung treffen, Aufgaben neu strukturieren oder kurzfristig eine neue Herausforderung vorbereiten und reflektieren? Dann nutzen Sie unser eintägiges europetrain Intensivcoaching. In angenehmer Atmosphäre können Sie mit Ihrem Coach Strategien und Lösungen ganz individuell erarbeiten.

nachhaltig

Coachingprozess

Sie haben gerade die Rolle einer Führungskraft übernommen und möchten nicht zu Beginn entscheidende Fehler machen? Sie möchten an Ihrer Kommunikationsfähigkeit arbeiten, selbstbewusster auftreten oder aber mehr auf Ihre Mitarbeiter eingehen? Hier empfiehlt sich ein Coachingprozess, dessen Länge sie selbst bestimmen. Wir empfehlen Ihnen mit drei halbtägigen Coachings zu beginnen.

praktisch

Coaching on the job

Ihr Coach begleitet Sie an Ihrem Arbeitsplatz bzw. in Ihre Aufgabenwelt und gibt Ihnen ein differenziertes, externes Feedback, das Ihnen ermöglicht, Ihren Teil im System des Unternehmens neu zu reflektieren.

Neu

überall

Online-Coaching

Lassen Sie sich an dem Ort coachen, an dem Sie sich gerade befinden, oder an dem Sie sich am wohlsten fühlen. Durch unser Online-Coaching via Internet lassen sich Entfernungen und Zeitzonen einfach überbrücken.

europetrain® Inhouse Seminare

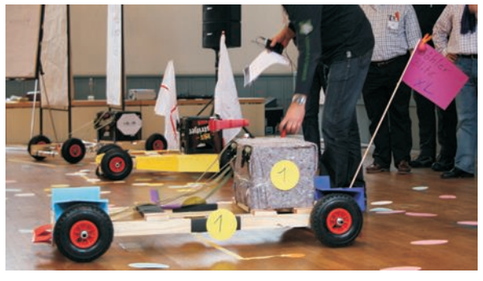
Sie haben ein Inhouse Projekt, individuelle Anforderungen oder eine Gruppe von Mitarbeitern, die Sie weiterbilden möchten? Wir beraten Sie von der Bedarfsermittlung bis zur Evaluation Ihrer HR-Maßnahmen.

Gerne kommen wir zu Ihnen und unterstützen Sie vor Ort!

Inhouse - Was ist das?

- Durchführung von unternehmensinternen Schulungsmaßnahmen
- Berücksichtigung Ihrer Führungs- und Unternehmenskultur
- Individuelle Kombination, Auswahl und Anpassung von Themen und Inhalten an Ihren Bedarf
- Das Arbeiten mit konkreten Situationen und Fällen aus Ihrem Unternehmensalltag
- Flexibilität in Bezug auf Ort, Zeit und Dauer der Maßnahme
- Direkte Integration und Verknüpfung der Maßnahmen mit Ihren Unternehmensstrategien und Visionen

Wir bieten von der Einzelmaßnahme bis zum modularen Programm. Lassen Sie sich von unseren Themenbeispielen und den Themen der offenen Seminare inspirieren!



Themenbeispiele:

Seminare für den Berufsalltag

- Auftritt mit Stil - Umgangsformen im Geschäftsleben
- Stimmtraining
- Betriebswirtschaft für Nichtkaufleute
- Schriftliche Korrespondenz - modern und zeitgemäß

Führung und Management

- Die Führungskraft als Coach
- Mitarbeiter führen in der Produktion
- Psychologie für Führungskräfte
- Teamtraining Indoor/Outdoor
- 360° -Leadership
- Prozessmanagement
- Wissensmanagement

Vertrieb und Verkauf

- Messetraining
- Telefontraining
- Strategischer Einkauf
- Verkaufstraining für Techniker
- Verkaufstraining für den Außendienst
- Erfolgreiches Key-Account-Management
- Vertriebscontrolling
- Unternehmensplanspiele, z.B. TOPSIM General Management®

Projektmanagement

- Konfliktmanagement für Projektleiter
- Zeit- und Selbstmanagement im Projekt
- Projektkrisen erfolgreich meistern
- Projekte erfolgreich vermarkten

International

- Internationale Teams erfolgreich führen
- Interkulturelles Training China, Russland, etc.
- Verhandeln mit ausländischen Geschäftspartnern
- International erfolgreich zusammenarbeiten

europetrain® Personal- und Organisationsentwicklung

Als Unternehmer hat man, um den Unternehmenserfolg sicherzustellen, das stetige Ziel, wirtschaftliches Arbeiten und die Qualität des Arbeitsergebnisses in einer guten Balance zu halten. Hierbei kommt dem Humankapital eine Schlüsselfunktion zu.

Unser Beratungsansatz setzt dort an, wo der Mensch im Mittelpunt steht und Zukunft aktiv gestaltet wird.
Denn für die Umsetzung zukünftiger Unternehmensstrategien ist die Ressource Mensch die wichtigste Voraussetzung.

1. Visionen, Strategien und Leitbilder

Unsere Leistungen:

- Zukunftstauglichkeit von Organisationen analysieren
- Führungsleitlinien modernisieren
- Ziele, Werte und Prozesse reflektieren
- Strategien und Leitbilder entwickeln
- Führungskreise moderieren
- Strategieworkshops implementieren und begleiten

2. Qualitätssicherungs- und Motivationsinstrumente

Unsere Leistungen:

- Beurteilungssysteme entwickeln
- Zielvereinbarungssysteme implementieren
- Vorträge im Rahmen von Unternehmensveranstaltungen halten
- Organisation, Konzeption und Durchführung von Firmenevents

3. Unternehmenskommunikation

Unsere Leistungen:

- Ganzheitliche Team- und Kulturentwicklung begleiten
- Führungsinstrument „Mitarbeitergespräch“ stärken
- Interne und externe Schnittstellen optimieren

europetrain® Referenzen

A
admito GmbH, Duisburg
Alfred Kärcher Vertriebs-GmbH, Winnenden
Amazonen-Werke H. Dreyer GmbH & Co. KG, Hasberge
Anifit Tiernahrung GmbH, Taufkirchen
Arbeitgeberverband Großhandel, Außenhandel, Dienstleistungen (AGAD) e. V., Essen
AUDI AG, Ingolstadt
Autohaus Markötter GmbH, Bielefeld
AVL EMISSION TEST SYSTEMS GMBH, Neuss

B
BASF Schwarzheide GmbH, Schwarzheide
Bertelsmann AG, Gütersloh
BHF-Bank AG, Frankfurt
BKK GILDEMEISTER SEIDENSTICKER, Bielefeld
Böhler Schweisstechnik Deutschland GmbH, Düsseldorf
BPW Bergische Achsen KG, Wiehl

C
Citipost OWL GmbH & Co. KG, Bielefeld
Claas KGaA mbH, Harsewinkel
Coppenrath und Wiese GmbH & Co. KG, Osnabrück
Cornelsen Verlag GmbH, Berlin

D
Deutscher Ärzte-Verlag GmbH, Köln
Deutsche Lufthansa AG, Köln
Deutsche Post AG , Bonn
DFB Medien GmbH & Co. KG, Hannover
Dingfelder + Hadler AG, Ammersbek
Dr. August Oetker Nahrungsmittel KG, Bielefeld
Dr. Hesse GmbH & Cie. KG, Bielefeld

E
EDEKA-Miha Immobilien-Service GmbH, Minden
EDEKA neukauf Röthemeier, Warmsen
Esker Software GmbH, München
E.ON Avacon AG, Gröningen
ESSMANN GmbH, Bad Salzuflen

F
Filltech GmbH, Warburg
Fionda GmbH & Co. KG, Löhne

G
Gemeinde Wadersloh, Wadersloh
Gothaer Finanzholding AG, Köln

H
Hans Soldan GmbH, Essen
hasenkamp Holding GmbH, Frechen
Hauni Maschinenbau GmbH, Hamburg
Hermes Fulfilment GmbH, Hamburg

I
IHK-Akademie Ostwestfalen GmbH

K
Kehlheim Fibres Gmbh, Kehlheim
Klimaschutzagentur Region Hannover GmbH, Hannover

L
Landbell AG, Mainz
Lightpower GmbH, Paderborn
Lodestone Management Consultants GmbH, Garching
LSW LandE-Stadtwerke Wolfsburg GmbH & Co. KG, Wolfsburg

M
Mainova AG, Frankfurt
MA Lightning International GmbH, Paderborn
Marktkauf Holding GmbH, Bielefeld
Maschinenfabrik Alfing Kessler GmbH, Aalen
Mestemacher GmbH, Gütersloh
Mineralquellen Wüllner GmbH & Co. KG, Bielefeld
Mittelrheinverlag GmbH, Koblenz
MSG Merkur Spielgeräte Service GmbH, Lübbecke

N
Nordgetreide GmbH & Co. KG, Lübeck
NORGREN GmbH, Alpen

O
OBI GmbH & Co. Deutschland KG, Wermelskirchen

P
Petroplus Raffinerie Ingolstadt GmbH, Ingolstadt
PROBAT-Werke von Gimborn Maschinenfabrik GmbH, Emmerich

R
Risse & Co. GmbH, Warstein
Robert Bosch GmbH, Stuttgart
Rohleder Management Consulting GmbH, Hamburg
RÜTGERS Germany GmbH, Castrop-Rauxel

S
Seidensticker GmbH, Bielefeld
Sony Europe Ltd., Berlin
Stadtwerke Osnabrück AG, Osnabrück
STG Beikirch Industrieelektronik + Sicherheitstechnik GmbH & Co. KG, Lemgo
SZST Salzgitter Service und Technik GmbH, Salzgitter

T
TSR Recycling GmbH & Co. KG, Bottrop

V
Veolia Umweltservice GmbH, Hamburg
VitaSol Therme GmbH, Bad Salzuflen
VYGON GmbH & Co. KG, Aachen

W
Welser Profile Deutschland GmbH, Bönen
Wilhelm Böllhoff GmbH & Co. KG, Bielefeld
Wilhelm Linnenbecker GmbH & Co. KG, Bad Salzuflen
Wöhler Messgeräte Kehrgeräte GmbH, Bad Wünnenberg

europetrain® Berater und Trainer

Horst Bastian
Diplom-Betriebswirt, Trainer, Berater und Coach, geschäftsführender Gesellschafter der europetrain GmbH, Dozent der FHDW

Vertrieb und Führung, Coaching und PE-Beratung Kommunikation, Auswahl- und Förder-Center

Werner Bergmann
Kaufmann, Trainer, Berater, Coach, NLP Practitioner, systemischer Organisationsentwicklungsberater

Führung, Veränderungsmanagement, Moderation, Coaching

Sandra Horn
Diplom-Betriebswirtin (BA), Supervisorin, Trainerin, Beraterin und Coach

Kommunikation, Persönlichkeitsentwicklung, Führungskräfteentwicklung, Supervision und Coaching

Bruno Schmalen
Trainer und Coach, Ausbildung zum Experten der Erfolgskontrolle in Training, Beratung und Coaching

Kommunikation, Vertrieb, Change Management

Sandra Wäscher
Diplom-Pädagogin, Geschäftsführerin der europetrain GmbH, Trainerin, Beraterin und Coach, Motivberater MSA®

Kommunikation, Eignungsdiagnostik und Auswahlverfahren, Führungskräfteentwicklung, Verkauf und Kundenorientierung

John Ireland
BA (Honours Degree) Psychologie, zertifizierter Trainer, Berater, Coach

Führung, Kommunikation, Coaching, PE-Beratung

Sabine Rubart
Diplom-Soziologin, Kauffrau, Teletutorin, Trainerin, Beraterin, Motivberater MSA®

Kommunikation, Trainings für Auszubildende, e-Learning, Eignungsdiagnostik und Auswahlverfahren

europetrain® Trainer im offenen Seminarprogramm

Sandra Althoff
Diplom Betriebswirtin, Trainerin und Beraterin

Markenmanagement, Innovationsmanagement Innovationsworkshops, Unternehmensstrategie

Michael Beriault
B.Sc. in Political Science and Public Administration, Trainer and Master Trainer Ausbildung, NLP Practitioner, BDVT-geprüfter Trainer, Business & Management Coach

Vertrieb, Führung, Präsentation

Dr. Martina Bergler
Zertifizierter Business Coach und zertifizierter Coach ACC (Associate Certified Coach), Lehrbeauftragte an der FH Frankfurt,

Kommunikation, Moderation, Coaching, Relocation

Nicole Blazek
Betriebswirtin, Kauffrau im Groß- und Außenhandel, Trainerin und Coach, Motivberater MSA®, Systemischer NLP-Coach (DVNLP)

Kommunikation, Qualifizierung von Auszubildenden und Trainees, Eignungsdiagnostik

europetrain® Trainer im offenen Seminarprogramm

Heinz-Peter Brenner
Betriebswirt VWA, Industriekaufmann, NLP Trainer, Berater, Coach

Führung, Kommunikation, Coaching

Holger Erichsen
Zertifizierter Trainer, Berater für entwicklungsorientiertes Selbstmanagement, Coach, zertifizierter Ausbilder für Führungskräfte, Reiss-Profile Master®

Projektmanagement, Führung, Veränderungsmanagement

Ulrich Hartmann
Ausgebildeter Schauspieler, Trainer, Coach, Mediator, Dozent und Rhetoriktrainer

Rowitha K. Mehl
Kommunikationsberaterin, Trainerin, Coach Lizenzierte smart change® Beraterin

Kommunikation, Führung, Change Management

Anke van Bebber
Diplom-Kauffrau, Trainerin, Beraterin, Coach, Moderatorin

Vertrieb, Kommunikation, Führung

Christa Diebold
Diplom-Sozialpädagogin, betriebliche Personalentwicklerin, NLP-Master, LIFO Analystin, Moderatorin

Projektmanagement, Prozessbegleitung, Führung

Dr. Sönke Friederich
Physik-Studium mit Nebenfächern BWL und Informatik, Trainer, Berater und Coach

Projekt- und Prozessmanagement, Marketing, Teambegleitung und – entwicklung

Wolfgang Loh
Handelsfachwirt, Kommunikationstrainer, zertifizierten Lehrtrainer DVNLP, zertifizierter Coach DVNLP

Kommunikation, Führung, Assessment, Teamtrainings, Management, Coaching, Verkauf

Dr. Martin Stotz
Diplom-Kaufmann, Trainer, Coach, zertifizierter Mediator

Kommunikation, Coaching

Anmeldeformular

Per Telefax an: +49 (0)5222 - 96060-10

Anmeldung

Zum Seminar _____

Termin _____

Wir melden folgende Teilnehmer/-innen an:

Vor- und Nachname _____

Position im Unternehmen _____

Vor- und Nachname _____

Position im Unternehmen _____

□ Einzelzimmer-Reservierung im Tagungshotel erwünscht

vom _____ bis _____

Absender

Vor- und Nachname _____

Firma _____

Straße _____

PLZ, Ort _____

Telefon _____

Unterschrift _____

Allgemeine Geschäftsbedingungen

AGB – Allgemeine Geschäftsbedingungen der europetrain GmbH
Für Ihre Teilnahme an einem Seminar oder Inhouse-Seminar oder einer anderen Dienstleistung der europetrain GmbH, Bahnhofstraße 11, 32105 Bad Salzuflen sind die nachstehenden Allgemeinen Geschäftsbedingungen verbindlich.

1. Vertragsschluss
Inhouse-Veranstaltungen: Auf der Grundlage eines befristeten, schriftlichen und verbindlichen Angebots von europetrain können Sie uns formlos schriftlich, auch per E-Mail beauftragen. Zu Ihrer Information folgt der Auftragserteilung unsere schriftliche Auftragsbestätigung.

Offene Seminare: Die Anmeldung für einen Einzelplatz in einem unserer offenen Seminare kann ebenfalls formlos schriftlich oder auch per E-Mail erfolgen. Sie wird durch eine schriftliche Bestätigung für beide Seiten verbindlich. Anmeldungen werden nach ihrem zeitlichen Eingang berücksichtigt. Die Teilnehmerzahl ist in der Regel beschränkt. Sollte die Veranstaltung ausgebucht sein, melden wir uns umgehend. Drei Wochen vor Seminarbeginn geht Ihnen eine Einladung mit der Rechnung und einem Hotelprospekt mit Anreisebeschreibung zu.

2. Leistungen
europetrain erbringt seine Dienstleistungen durch Angestellte und/oder freie Mitarbeiter. Umfang, Form, Thematik und Ziel werden auf Grundlage des Angebots von europetrain in den jeweiligen Verträgen festgelegt. Die offenen Seminare beginnen in der Regel um 10 Uhr und enden am ersten Tag um 18 Uhr. Am zweiten Tag beginnen wir um 9 Uhr und das Seminar endet um 17 Uhr. Innerhalb des Seminars wird der Zeitplan mit den Teilnehmern abgestimmt.

3. Änderungsvorbehalt
In aller Regel werden die Leistungen unter den bestätigten Rahmenbedingungen stattfinden. Wir müssen uns in Ausnahmefällen jedoch das Recht vorbehalten, einen anderen Trainer / Berater einzusetzen bzw. die Dienstleistung zu einem neu zu vereinbarenden Termin nachzuholen. Sagt der Auftraggeber den Termin ab, so gilt Folgendes: Die Kündigung muss schriftlich erfolgen und uns vorgelegt werden. Die Stornokosten entnehmen Sie Ziffer 4. Zusätzlich gilt für unser offenes Seminarangebot, dass wir uns das Recht vorbehalten, Seminarinhalte in zumutbarem Umfang aufgrund von technischer oder fachlicher Aktualisierung anzupassen, einen anderen Trainer einzusetzen, den Veranstaltungsort zu ändern oder Seminare aus wichtigen Gründen abzusagen, wenn z. B. eine zu geringe Teilnehmerzahl eine Durchführung nicht erlaubt oder der Trainer erkrankt. Können Sie aufgrund der Änderungen wie Stornierung, Terminverschiebung oder einem unzumutbaren Ortswechsel nicht an der gebuchten Maßnahme teilnehmen, haben Sie die Möglichkeit, kostenlos auf einen neuen Temin umzubuchen. Wenn dies nicht möglich ist, werden bereits bezahlte Seminargebühren erstattet. Weitere Haftungs- und Schadenersatzansprüche sind ausgeschlossen, solang nicht Vorsatz oder grobe Fahrlässigkeit durch europetrain vorliegen.

4. Stornierungen
Bei einer Stornierung / Umbuchung eines verbindlich gebuchten Inhouse-Seminars oder Coachings berechnen wir folgende Kosten:
Bis 28 Tage vor Veranstaltungsbeginn 50% des vereinbarten Entgelts.
Bis 14 Tage vor Veranstaltungsbeginn 75% des vereinbarten Entgelts.
Geht die Abmeldung erst danach ein, fällt der gesamte vereinbarte Betrag ohne Aufwendungen an.

Eine Stornierung / Umbuchung eines offenen Seminars ist bis zu 6 Wochen vor Beginn der Maßnahme kostenlos möglich.
Bis 28 Tage vor Veranstaltungsbeginn 50% des vereinbarten Entgelts.
Bis 14 Tage vor Veranstaltungsbeginn 75% des vereinbarten Entgelts.
Geht die Abmeldung erst danach ein, fällt der gesamte vereinbarte Betrag ohne Aufwendungen an. Keinerlei Kosten entstehen, wenn Sie einen Ersatzteilnehmer in das Seminar entsenden.

5. Preise
Es gelten die Preise, die im schriftlichen Angebot von europetrain, im aktuellen Werbematerial bzw. nach gegenseitiger Vereinbarung in der Auftragsbestätigung genannt sind. Alle Preise verstehen sich zzgl. der gesetzlichen Mwst., es sei denn, die Mwst. ist ausdrücklich im ausgewiesenen Preis enthalten oder der Ort der Leistungserbringung befindet sich im Ausland. Eine nur zeitweise Teilnahme bzw. nicht besuchte Seminartage berechtigen weder zur Minderung der vereinbarten Vergütung noch zur Teilnahme an einer Ersatzveranstaltung. Ihre sonstigen Aufwendungen im Zusammenhang mit der Teilnahme, insb. Fahrt- und Übernachtungskosten, sind von Ihnen zu tragen. Bei den offenen Seminaren beinhalten die Seminargebühren die Seminarunterlagen sowie Pausensnacks, Getränke im Seminarraum und ein Mittagessen an allen ganztägigen Seminartagen.

6. Rechte
Der Auftraggeber erkennt das Urheberrecht von europetrain an den von ihm erstellten Werken (Trainingsunterlagen, Skripten, etc.) an. Eine Vervielfältigung und/oder Verbreitung der vorgenannten Werke durch den Auftraggeber bedarf der vorherigen schriftlichen Zustimmung von europetrain. Der Auftraggeber sichert zu, dass den von ihm für die Durchführung des Auftrages zur Verfügung gestellten Werken Urheber- und sonstige Rechte nicht entgegenstehen. europetrain verpflichtet sich zur Geheimhaltung sämtlicher geschäftlich relevanter Vorgänge, die ihm durch oder bei der Zusammenarbeit mit dem Auftraggeber bekannt geworden sind.
Der Auftraggeber wiederum verpflichtet sich, ebenfalls sämtliche ihm bekannten und bekannt gewordenen nicht allgemeinen veröffentlichten Vorgänge im Sinne des Geschäftsgeheimnisses geheim zu halten. europetrain ist berechtigt, seinen Dienstleistungen auch Wettbewerbern des Auftragsgebers anzubieten, sofern dies nicht ausdrücklich anders vereinbart wurde.

7. Haftung
europetrain haftet dafür, vertragswesentliche Pflichten einzuhalten, wobei jedoch die Haftung auf das vereinbarte Leistungsentgelt beschränkt wird. Wir haften nicht für mittelbare Schäden, auch nicht für entgangenen Gewinn und sonstige Vermögensschäden. Auch ansonsten ist jegliche weitergehende Haftung auf Schadenersatz ausgeschlossen, soweit nicht vorsätzlich oder grob fahrlässig gehandelt wurde oder eine gesetzliche Haftung unabdingbar ist. Wir haften also vollumfänglich für Ansprüche nach dem Produkthaftungsgesetz, solche aus anfänglichen Unvermögen und zu vertretender Unmöglichkeit. Dieser Haftungsausschluss und die Haftungsbegrenzung gelten auch für unsere Mitarbeiter ebenso wie die von und zur Vertragserfüllung beschäftigten freien Mitarbeiter.

Erfüllungsort und örtlicher Gerichtsstand ist Bad Salzuflen. Es gilt ausschließlich das Recht der Bundesrepublik Deutschland.

Letzte Aktualisierung: 01.05.2014

Herausgeber:

europetrain® GmbH
Horst Bastian
Bahnhofstraße 11
32105 Bad Salzuflen

Tel.: +49 (0)5222 96060-0
Fax: +49 (0)5222 96060-10
E-Mail: info@europetrain.de
Web: www.europetrain.de

© 2015 europetrain® GmbH