

BLOCKTRAINING FÜR AUSZUBILDENDE

„Ich bin hier neu ...“

Ziel und Nutzen ...

Auszubildende beeinflussen von der ersten Sekunde an das Ansehen des Unternehmens. Wer die eigenen Stärken kennt und über soziale Schlüsselqualifikationen verfügt, kann das Unternehmen und sich selbst erfolgreich repräsentieren. Wir fördern Ihre Auszubildenden im Erwerb der „weichen Faktoren“ (Soft Skills). Mit maßgeschneiderten Konzepten „holen“ wir sie dort ab, wo sie mit ihrer Persönlichkeit stehen. Die Persönlichkeit Ihrer Auszubildenden ist eine wichtige Grundlage Ihres Erfolges.

Inhalte:

Intervall 1: Grenzenlos denken – mehr erreichen!

Intervall 2: Erfolgreich kommunizieren

Intervall 3: Telefontraining

Intervall 4. Professionell verkaufen

Intervall 5: Präsentieren...aber wirkungsvoll

Wer sollte teilnehmen?

Auszubildende, Berufsstarter, Wiedereinsteiger ...

Intervall 1: Grenzenlos denken – mehr erreichen!

Um menschliche Verhaltensweisen und Präferenzen besser zu verstehen entwickelte Ned Herrmann Anfang der 80er Jahre, aufbauend auf früheren Forschungen bei General Electric, das Whole Brain® Thinking Modell und daraus das HBDI®. Eine der weltweit wissenschaftlich anerkanntesten und Kultur übergreifenden Modelle für Persönlichkeitsentwicklung, für Potenzialanalyse, für die Entwicklung von Teams und Unternehmen. Mehr als 2 Millionen Menschen haben ihr persönliches Hermann Brain Dominanz Profil HBDI® erstellen lassen.

Was ist Whole Brain® Thinking und warum ist es so bedeutend?

Jeder von uns nimmt in unterschiedlichster Art und Weise Informationen auf, verarbeitet sie und gibt sie weiter. Wenn es uns gelingt, die unterschiedlichen Denkstile zu verstehen und zu akzeptieren, kann dies die Wege, mit anderen zu kommunizieren und zusammen zu arbeiten, vorteilhaft verändern.

Whole Brain® Thinking bedeutet, sich seinen eigenen Denkstils und der Denkstile anderen bewusst zu sein, wie auch die Einstellung und die Fähigkeit, situativ außerhalb des eigenen bevorzugten Denkstils zu denken und zu handeln. Durch den Einsatz von Whole Brain® Thinking gelingt es Unternehmen und Organisationen, sich klare Wettbewerbsvorteile durch Verbesserung in allen Bereichen zu sichern.

Alle Teilnehmer füllen mit der Anmeldung zum Blocktraining den HBDI® Fragebogen online aus.

Ziel und Nutzen ...

des Trainings ist es zunächst zu klären die Theorie des HBDI® Modells um dann Verhaltensweisen zu trainieren um diese bewusster wahrzunehmen und zu steuern. Mit der individuellen Potenzialanalyse und dem anschließenden Coaching Gespräch gewinnen Sie Einblick in Ihre Stärken, Ihre Motive, Verhaltenspräferenzen und Entwicklungspotenziale.

Wir klären Fragen wie:

- ▶ Was ist der Unterschied zwischen Präferenz und Kompetenz?
- ▶ Welche Denkstile bevorzuge ich selbst und welche Auswirkungen haben diese situativ auf mein Verhalten?
- ▶ Wie kann ich die Erkenntnisse schnellstmöglich umsetzen?

Stichpunkte des Trainings:

- ▶ HBDI®
- ▶ Unsere 4 Ichs
- ▶ Kommunikation
- ▶ Entscheidungsmodell
- ▶ Whole Brain® Vorgehen
- ▶ Analysegespräch

Intervall 2: Erfolgreich kommunizieren

Kommunikation ist die Grundlage jeder Beziehung. „Nicht kommunizieren“ ist nicht möglich. Es geht nicht nur darum, Botschaften klar und deutlich zu formulieren, sondern Botschaften anderer auch richtig zu interpretieren.

Ziel und Nutzen ...

des Trainings ist Sicherheit erlangen mit den Basis Elementen der Kommunikation. Mit Alltagsbeispielen trainieren die Teilnehmer das tägliche Miteinander, beim Kunden, mit Kollegen und Vorgesetzten.

Wir klären Fragen wie:

- ▶ Wie empfangen und senden wir Signale?
- ▶ Was versteht man unter förderlichen Gesprächsverhalten?
- ▶ Wie setze ich Gesprächstechniken erfolgreich ein?

Stichpunkte des Trainings:

- ▶ Erster Eindruck
- ▶ Ausstrahlung und Präsenz
- ▶ Gesprächsführung
- ▶ Effizient Fragen
- ▶ Aktives Zuhören
- ▶ Feedbackregeln

Intervall 3: Telefontraining

Von Beginn der Ausbildung erfahren die Auszubildenden dass das Telefon eines der wichtigsten Bindeglieder ist zwischen den Kunden des Unternehmens. Zielorientiert telefonieren können, Begeisterung erzeugen und Überzeugungskraft ausstrahlen sind Fähigkeiten die die Auszubildenden im Berufsalltag zwingend benötigen.

Ziel und Nutzen ...

für die Auszubildenden ist es notwendige Techniken zu trainieren, um ihnen die Sicherheit zu geben die sie befähigen professionell und gekonnt am Telefon aufzutreten.

Wir klären Fragen wie:

- ▶ Wie wirke ich sicher am Telefon?
- ▶ Warum ist ein guter Einstieg so wichtig?
- ▶ Welcher Ton spielt welche Musik?

Stichpunkte des Trainings:

- ▶ Aktives zuhören
- ▶ Gesprächsnotizen
- ▶ effizient Fragen
- ▶ positive Formulierung
- ▶ gekonntes Weiterleiten
- ▶ Umgang mit Nervosität

Intervall 4: Professionell verkaufen

Ein gutes Produkt reicht heute nicht mehr aus. Produkte und Dienstleistungen werden immer ähnlicher und sind vom Kunden nur noch schwer zu differenzieren. Daher ist die Frage des Vertrauens, ob ein Kunde der Kaufempfehlung folgt, von entscheidender Bedeutung. Der Verkäufer macht mit seiner Persönlichkeit den Unterschied aus.

Ziel und Nutzen ...

des Trainings ist es den komplexen Prozess des Verkaufens erlebbar und erlernbar zu machen. Dieses Training vermittelt elementare Kenntnisse und wirkungsvolle Techniken und gibt Ihnen Gelegenheit, diese in Übungssituationen zu trainieren.

Wir klären Fragen wie:

- ▶ Was sind die Grundlagen des kundenorientierten Verkaufens?
- ▶ Wie kann ein erklärungsbedürftiges Produkt einfach verkauft werden?
- ▶ Wie kann der Einwand als Chance genutzt werden?

Stichpunkte des Trainings:

- ▶ Erster Eindruck
- ▶ Glaubenssätze
- ▶ Nutzen bieten
- ▶ Fragetechnik
- ▶ Kundenorientierte Einwandbehandlung
- ▶ Abschlusstechniken

Intervall 5: Präsentieren... aber wirkungsvoll

Präsentieren bedeutet Ziele erreichen! Dabei kommt es auf die richtige „Verpackung“ an, damit Sie auch Ihr Ziel erreichen. Mit geeigneten Präsentationstechniken (z.B. Pecha Kucha) erhöhen Sie Ihre Wirkung und Überzeugen Ihr Publikum. Gut vorbereitete Präsentationen helfen Ihren Zuhörern sichere Entscheidungen zu treffen.

Ziel und Nutzen ...

des Trainings ist es die zwei klassischen Präsentationszwecke, Informieren und Überzeugen/Begeistern zu erleben, zu trainieren und diese geschickt zu kombinieren. Informieren heißt mit Wissensinhalten, Zahlen, Daten und Fakten und Überzeugen/Begeistern heißt Zuhörer/innen für ein Thema zu gewinnen oder sogar eine Meinungs-/Verhaltensveränderung zu bewirken.

Wir klären Fragen wie:

- ▶ Wer sind meine Zuhörer?
- ▶ Was sind meine Ziele?
- ▶ Was macht meine Präsentation einfach, authentisch, überraschend und emotional?

Stichpunkte des Trainings:

- ▶ Ein-und Ausstieg
- ▶ Lampenfieber
- ▶ Sprachliche Präzision
- ▶ Präsentationsmedien
- ▶ Teilnehmeraktivierungen
- ▶ Präsentationsfallen

Termine:

	Blocktraining Düsseldorf	Blocktraining Köln	Blocktraining Düsseldorf
Intervall 1	18. Januar 2013	03. Mai 2013	03. November 2012
Intervall 2	25. Januar 2013	10. Mai 2013	10. November 2012
Intervall 3	01. Februar 2013	17. Mai 2013	17. November 2012
Intervall 4	08. Februar 2013	24. Mai 2013	24. November 2012
Intervall 5	15. Februar 2013	31. Mai 2013	01. Dezember 2012

Intervall 1: Grenzenlos denken – mehr erreichen!

Intervall 2: Erfolgreich kommunizieren

Intervall 3: Telefontraining

Intervall 4: Professionell verkaufen

Intervall 5: Präsentieren...aber wirkungsvoll

Intervall 6: Etikette –

Die wichtige Voraussetzung für Karriere

Ihre Investition für 40 Stunden Training:

€ 222,00 * für eine Person und € 177,00* für jede weitere Person je Intervall. Preise zzgl. gesetzlicher MwSt. Der Trainingspreis versteht sich zzgl. Unterbringung und Verpflegung.

* Unsere Geld zurück Garantie:

Sie sind der Meinung, am Ende des 1. Intervalls keinen Gegenwert für Ihr Geld bekommen zu haben, dann lassen Sie uns das wissen. Sie erhalten dann ohne Wenn und Aber den kompletten Preis für das Training zurück.

Anmeldung oder **Anfrage für ein Inhouse Training**

„Blocktraining für Auszubildende in 6 Intervallen“

Termin vom _____ bis _____ Ort _____

Firma: _____

Vorname: _____ Nachname: _____

Straße: _____

PLZ/Ort: _____

Telefon Geschäft: _____ Mobil : _____

E-Mail: _____ www. _____

1. weitere Person: Vorname _____ Nachname _____

2. weitere Person: Vorname _____ Nachname _____

3. weitere Person: Vorname _____ Nachname _____

Ja ich melde mich verbindlich zu dem Training „Blocktraining für Auszubildende in 6 Intervallen“ an.
Die Trainingsgebühr beträgt € 1.332,00* für eine Person und € 1.062,00* für jede weitere Person. Die Teilnehmerzahl ist begrenzt. *Alle Preise zzgl. gesetzlicher MwSt. Der Trainingspreis versteht sich zzgl. Unterbringung und Verpflegung.

Bitte buchen Sie die Gebühr für das Training in zwei Teilsummen von meinem Konto ab.

Anzahlung (nach Eingang der Anmeldung) € 222,22*. Die Restzahlung wird 4 Wochen vor Trainingsbeginn von uns eingezogen. *Alle Preise zzgl. gesetzlicher MwSt.

Kontoinhaber: _____

Kontonummer: _____ Bankleitzahl: _____

Bank: _____

Ort: _____ Datum / Unterschrift: _____

Bei Stornierung dieser Anmeldung bis 30 Tage vor Trainingsbeginn wird die Anzahlung als Stornogebühr verrechnet. Bei Neuanschreibung für einen Folgetermin oder ein anderes Training von Denkanstöße werden 50% der Stornogebühr gutgeschrieben. Wird kein Ersatzteilnehmer genannt nach der Frist von 30 Tagen, ist der gesamte Trainingspreis fällig. Jede Anmeldung ist gerne bis 14 Tage vor Trainingsbeginn übertragbar. Wir behalten uns vor die Trainingsintervalle untereinander zu tauschen.