

**WertSchöpfung durch WertSchätzung
Führen ist Sinn stiften und Zukunft aktiv gestalten!
K³ Rolf Waibel – GK International – Management 1**

Inhalte:

Bedeutung der individuellen Grundeinstellung:

- Zu mir selbst
- Zur Beeinflussung anderer
- Zur Tätigkeit/Situation/Funktion
- Zum unternehmerischen Denken und Handeln
- Zum vernetzten Denken im Verantwortungsbereich

Was sind die Grundlagen erfolgreichen Führens?

- Persönliche Visionen als "Motor" des Verhaltens
- Selbstmotivation
- Positive Einstellung anderen gegenüber
- Konkrete Zielsetzungen und Mut zur Veränderung

Überzeugendes Auftreten als Führungskraft

- Persönliche Wirkungssteigerung
- Wirkungsfaktoren bewusst wahrnehmen
- Wirkungssteigerung bei Präsentationen
- Körpersprache beobachten und einsetzen
- Wirken nach oben

Warum sollen die Mitarbeiter gerade unter unserer Führung erfolgreicher arbeiten?

- Führungsgrundsätze
- Bewusstes Lob/Anerkennung
- Persönliche Ebene im Umgang mit den Mitarbeitern
- Mitarbeiter-Ideen - Ressourcen der Zukunft
- Hilfe zur Mitarbeiter-Selbstmotivation

Wie werden Mitarbeitergespräche zielgerichtet und harmonisch geführt?

- Gesetzmäßigkeiten der Gesprächsführung
- Bewusstes Zuhören
- Mitarbeiter gezielt zu Taten veranlassen
- Delegation und Coaching
- Verhandlungsführung
- Motivationsgespräch
- Kontrollgespräch
- Zielvereinbarungs- und Förderungsgespräch
- Tadelsgespräch



Wie mit Konfliktsituationen bewusst umgehen?

- Streitkultur entwickeln
- Verhalten bei persönlichen Angriffen
- Verhalten bei Reklamationen
- Mut Unangenehmes anzusprechen

Erfolgreiches Team-Management

- Kreativitätssteigerung/Ideenfindung
- Die Führungskraft als Moderator
- Themastabile und resultatorientierte Konferenzleitung
- Motivierende Diskussionsleitung
- Präsentationstechnik
- Synergieförderung

Effiziente Arbeitsgestaltung

- Tätigkeitsanalyse/Zeitmanagement
- Selbstmanagement
- Persönlicher Aktionsplan

Praxistransfer

- Praxisberichte der Teilnehmer
- Konkrete, neue Zielformulierungen
- Stärkenorientiertes Coaching
- Personenzentriertes, pragmatisches Handeln
- Praxisfälle mit Analyse

Vertiefung der Erkenntnisse

- Begleitende Lektüre

Neuorientierung:

- Festlegung neuer konkreter Ziele für die Praxis und Zukunft

Praxistransfer

- Praxisberichte der Teilnehmer
- Stärkenorientiertes Coaching
- Personenzentriertes, pragmatisches Handeln
- Praxisfälle mit Analyse
- Begleitende Lektüre



K³ Terminübersicht - Management

1. M 1-2024

1. Trainingstag	Dienstag	12. März	2024	09.00 – 17.00 Uhr
2. Trainingstag	Dienstag	16. April	2024	09.00 – 17.00 Uhr
3. Trainingstag	Dienstag	14. Mai	2024	09.00 – 17.00 Uhr
4. Trainingstag	Dienstag	18. Juni	2024	09.00 – 17.00 Uhr
5. Trainingstag	Dienstag	16. Juli	2024	09.00 – 17.00 Uhr

2. M 1-2024

1. Trainingstag	Dienstag	17. September	2024	09.00 – 17.00 Uhr
2. Trainingstag	Dienstag	15. Oktober	2024	09.00 – 17.00 Uhr
3. Trainingstag	Dienstag	12. November	2024	09.00 – 17.00 Uhr
4. Trainingstag	Dienstag	10. Dezember	2024	09.00 – 17.00 Uhr
5. Trainingstag	Dienstag	13. Jänner	2025	09.00 – 17.00 Uhr

Schulungsort Wien, St. Pölten oder Salzburg

Honorar EUR 3.880,00 pro TeilnehmerIn

In diesem Honorar sind inbegriffen: Der Arbeitsaufwand für die Vorbereitung, die Durchsicht und Korrektur der schriftlichen Arbeiten, Theoriehefte etc. sowie Mittagessen und Pausengetränke.

Anmeldung mail@k3-rolfwaibel.ch oder
fenzl@k3-rolfwaibel.ch

**Verkaufen ist KundenBegeisterung!
Vom MitArbeiter zum MitGestalter zum MitUnternehmer
K³ Rolf Waibel – GK International – Verkauf 1**

Ziele: Erfolg durch eine bewusste positive Einstellung zum Verkaufen.
Wirkungsvolle und abschlussorientierte Verkaufsgespräche.
Verkaufsgrundsätze, deren Anwendung Bestleistungen ergeben.

Inhalte: Bedeutung der individuellen Grundeinstellung:

- Zu mir selbst (meine Wirkung auf andere)
- Zu meinen Kollegen, Vorgesetzten, Kunden, ...
- Zu meiner Tätigkeit, meinem Unternehmen, meinen Produkten
- Zur wirtschaftlichen Situation

Welche Antriebskräfte steuern zielgerichtetes und erfolgsorientiertes Handeln?

- Vernetztes und unternehmerisches Denken und Handeln
- Persönliche Visionen als "Motor" des Verhaltens
- Selbstmotivation, Eigeninitiative und motivierender Umgang mit anderen
- Klare Zielsetzungen
- Mut und Durchsetzungsvermögen

Auf die Wirkung kommt es an!

- Einflussnahme und Beeinflussung
- Wirkungselemente
- Erkennen der eigenen Wirkungsfaktoren
- Persönliche Wirkungssteigerung
- Körpersprache

Warum sollten die Kunden gerade mit uns gerne ins Geschäft kommen?

- Erfolgreiches Beziehungsmanagement
- Stärkung persönlicher Beziehungsfähigkeit
- Persönliche Ebene im Umgang mit den Kunden
- Emotionales Verkaufen richtig eingesetzt
- Kunden als künftige Reklamechefs
- Drei Wege zur aktiven Vollreferenz

Wie wird mit dem Kunden erfolgreich und zielgerichtet kommuniziert?

- Grundlagen der Kommunikation
- Gesetzmäßigkeiten der Gesprächsführung
- Zuhören können und Signale des anderen aufnehmen
- Schwierige Gespräche
- Preisgespräche
- Abschlussgespräche
- Reklamationsgespräche
- Telefongespräche

Wie werden gemeinsame Lösungen effizienter und zeitökonomischer erarbeitet?

- Kreativität/Ideenfindung
- Wie Sollvorgaben erreichen?

Wie präsentiere ich das Produkt, das Unternehmen, mich selbst wirkungsvoll?

- Grundlagen der Rhetorik
- Präsentationstechniken
- Hilfsmittel
- Andere zum Handeln bewegen
- Diskussionsleitung

Wodurch erzielt der Verkäufer höhere Aufmerksamkeit beim schriftlichen und telefonischen Kontakt?

- Kundenorientiertes Angebot
- Wirkungselemente am Telefon
- Vorbereitung
- Gesprächsführung
- Gesprächsabschluss
- Nachbereitung, Nachfassen

Effiziente Arbeitsgestaltung

- Tätigkeitsanalyse/Zeitmanagement
- Selbstmanagement
- Persönlicher Aktionsplan

Praxistransfer

- Praxisberichte der Teilnehmer
- Konkrete, neue Zielformulierungen
- Stärkenorientiertes Coaching
- Personenzentriertes, pragmatisches Handeln
- Praxisfälle mit Analyse
- Begleitende Lektüre

K³ Terminübersicht - Verkauf

1. V1 2024

1.Trainingstag	Mittwoch	13. März	2024	09.00 – 17.00 Uhr
2.Trainingstag	Mittwoch	17. April	2024	09.00 – 17.00 Uhr
3.Trainingstag	Mittwoch	15. Mai	2024	09.00 – 17.00 Uhr
4.Trainingstag	Mittwoch	19. Juni	2024	09.00 – 17.00 Uhr
5.Trainingstag	Mittwoch	17. Juli	2024	09.00 – 17.00 Uhr

2. V1 2024

1.Trainingstag	Mittwoch	18. September	2024	09.00 – 17.00 Uhr
2.Trainingstag	Mittwoch	16. Oktober	2024	09.00 – 17.00 Uhr
3.Trainingstag	Mittwoch	13. November	2024	09.00 – 17.00 Uhr
4.Trainingstag	Mittwoch	11. Dezember	2024	09.00 – 17.00 Uhr
5.Trainingstag	Mittwoch	11. Jänner	2025	09.00 – 17.00 Uhr

Schulungsort Wien, St. Pölten oder Salzburg

Investition EUR 3.880,00 pro TeilnehmerIn

In diesem Honorar sind inbegriffen: Der Arbeitsaufwand für die Vorbereitung, die Durchsicht und Korrektur der schriftlichen Arbeiten, Theoriehefte etc. sowie Mittagessen und Pausengetränke.

Anmeldung mail@k3-rolfwaibel.ch oder
fenzl@k3-rolfwaibel.ch