

Trainingsphilosophie

von

Markus Näser

Gestalte jeden Tag, als wäre es Absicht !

Erfolg und Geduld sind zwei unzertrennliche Komponenten, die Meisten scheitern nicht an ihrem Erfolg, sondern nur an ihrer eigenen Geduld!

Ob als Einzelunternehmer, als mittelständiges Unternehmen oder als großer Vertrieb, im Direktmarketing, Verkauf oder Telemarketing, im B2B oder B2C-Bereich – der einzelne Mitarbeiter ist der Garant , wenn auch in unterschiedlichen Maßen , um den Erfolg eines Unternehmens zu fundamentieren.

Daher ist es von hoher Anforderung , dass jeder Mitarbeiter umfangreiche Kenntnisse , Fähigkeiten und Fertigkeiten besitzt , um die Ziele Ihres Unternehmens zu erreichen. Das Ausrichten von Kompetenzen.

Diese Kenntnisse , Fähigkeiten und Fertigkeiten beziehen sich auf fachspezifische Faktoren , aber der Umgang mit und durch den Mitarbeiter in den Rubriken Arbeitsplanung, Kommunikation, Rhetorik im Verkauf und der Beratung , Zeitmanagement und Arbeitsplanung sowie die Zusammenarbeit und Führung , gelten als die wichtigsten Bausteine für den Erfolg.

Daraus resultierend ist die Komponente der Motivation. Ethologisch betrachtet heißt das die Handlungsbereitschaft eines jeden einzelnen . Und diese hängt von der inneren Situation in Verbindung mit entsprechenden Außenreizen ab.

Und hier liegen meine Ansatzpunkte:

Wir bieten durch unsere Seminare Veränderungsprozesse an, die bei den Mitarbeitern eine sichtlich merkbare Leistungssteigerung nach sich ziehen , um die Ziele Ihres Unternehmens schneller zu erreichen und eine entsprechende Konstanz zu gewähren. Das bedeutet für Sie, die Unternehmensstrategien umzusetzen und Unternehmensziele zu erreichen – Ideen finden – Lösungen erarbeiten – Konzepte auf den Tisch legen....und zum gutem Schluss die Ziellinie als Sieger zu überqueren.

Um das zu schaffen bieten wir vier Hauptgebiete zum Erfolg an:

- **Mitarbeiterkompetenzen**
- **Führen und Führung**
- **Team, das „Echte“**
- **Service**

Wichtig !

Die nachfolgenden Themenvorschläge sollen nur eine Gesprächsgrundlage darstellen....

Erst nach einer eingehenden Bedarfsanalyse wird ein individuelles Training, ein Coaching oder ein Seminar für Sie und Ihr Unternehmen entwickelt.

Denn.... Ihr Unternehmen, Ihre Mitarbeiter, haben ganz individuellen Ziele. Eine gute Trainings- bzw. Organisations-Entwicklung passt dazu – nichts von der Stange....sondern ein für Ihre spezielle Anforderung geschnürtes Lösungs- und Leistungs-Paket - mit viel Praxisbezug

Mitarbeiterkompetenz:

Hier finden Sie Bereiche wie :

- Gesprächstechnik
- Fragetechnik
- Verkaufsrhetorik
- Einstellung zur Tätigkeit und Unternehmen
- Über sich hinaus wachsen
- Telefonverhalten und Terminierung
- Tele-Marketing
- Kunden-Ein-Schätzung
- Verkaufstechniken - „das Einkaufen lassen“
- Zeitmanagement
- Sachkundeausbildung IHK als Versicherungsfachmann/Fachfrau

Führen und Führung :

Hier verbergen sich Themen wie:

- Qualität durch Mitarbeiterqualifizierung
- Die Richtige Zielfestlegung und Vereinbarung
- Besprechungstechniken im Einzel-, Team- und Konfliktgespräch
- Den Richtigen - richtig einstellen -> die Kompetenzsuche
- Zeitmanagement
- Fragetechnik und Rhetorik
- Train the Trainer – Der Coach als Coach
- Präsentations- Methodik
- Wie motiviere ich wirklich?

Das echte Team:

Hier werden folgende Segmente trainiert:

- Richtig informieren
- Der wertschätzende Umgang im Team
- Das Team als Vertriebsunterstützung, als Vertriebsmotor

Service:

Wichtige, oft verkannte Felder:

- Qualitätsstandards
- Telefonverhalten
- Verlässlichkeit
- Die Einheit: “ Betrieb-Vertrieb“ – „ Innendienst – Außendienst“
- Das Vertriebsblut wecken
- Nutzenargumentation im Einklang

Kurze Präsentation der einzelnen Bausteine:

- Trainingüben, proben, schulen, Fort-und Weiterbilden. Erfolg ist erlernbar. Es gilt das eigene Bewusstsein gezielt einzusetzen. Das bedeutet letztendlich, in weniger Zeit mehr und Besseres zu leisten, mit Hilfe von Intuition die richtigen Entscheidungen zu treffen und diese mit zielgerechtem Handeln ohne Umwege zu verwirklichen. Vom **KENNEN** zum **KÖNNEN** durchs **TUN**.....
- Seminar.....lat *säen* von Wissen, Möglichkeiten, Kompetenzen zur Persönlichkeitsentwicklung. Seminarium heißt lat. Pflanzschule..... Mit meinen Seminaren ist Ihr Ergebnis dieses Entwicklungsweges ein **MEHR** an Selbst-Bewusstsein, ein **MEHR** an Selbst-Vertrauen und damit ein **MEHR** von persönlicher Autorität und Ausstrahlung. Dadurch erreichen Sie ein **MEHR** von Ihrem persönlichen Erfolg.
- Coaching.....altenglisch Kutsche.....betreuen, trainieren, eine Vielzahl von Trainings- und Beratungskonzepten zur Entwicklung und Umsetzung von persönlichen und beruflichen Zielen und den dazu notwendigen Kompetenzen. Das Coaching bewährt sich als gezielte und effiziente Methode, um den Coachee zu professionalisieren, Projekte voranzutreiben und Herausforderungen in kürzerer Zeit zu bewältigen.