

INFO-HOTLINE: 0800 809 808

→ → ERFOLGSFAKTOR KOMMUNIKATION. DER VORGESETZTE ALS FÜHRUNGSKRAFT.

→ → Führen Sie Ihre Mitarbeiter zur Topform und damit Ihr Unternehmen zum Erfolg! ↔

EFFEKTIVES MANAGEMENT IM VERKAUF

Vom Vorgesetzten zur Führungskraft

Dauer: 2 Tage

☐ 28.-29. April 2005 BADEN

€ 1.245,- (pro Person exkl. 20% USt.)



WARUM SIE UNBEDINGT TEILNEHMEN SOLLTEN

Die Kommunikation mit MitarbeiterInnen ist ein Kern der Tätigkeit einer Führungskraft. Dabei gilt es »Schönwetter-Gespräche« zu führen mit erfolgreichen MitarbeiterInnen, aber auch »Konfliktgespräche« mit MitarbeiterInnen, deren Verhalten nicht Ihrer Vorstellung entspricht. Erfahrene Führungskräfte wissen - die Fähigkeit mit allen MitarbeiterInnen erfolgreich zu kommunizieren entscheidet im Endeffekt über Erfolg und Misserfolg eines Unternehmens.

In diesem Training lernen Sie die Fähigkeiten, die Sie dafür benötigen und üben »Schönwetter- sowie Konfliktgespräche« intensiv. Zuvor wird die Basis dafür gelegt indem Sie erfahren wie Sie die Rolle der »Führungskraft als Coach« nutzen können. Wie gebe ich förderorientiertes Feedback, wie delegiere ich richtig - das sind ein paar der Themen mit denen Sie sich beschäftigen werden. Darüber hinaus erhalten Sie Antworten auf Ihre Fragen aus dem Blickwinkel anderer Führungskräfte und können das Kolleg zum intensiven Erfahrungsaustausch nutzen.



IHR TRAINER: MAG. ROMAN KMENTA

- 15 Jahre Erfahrung im Verkauf und Management in Österreich, Deutschland, Schweiz und osteuropäischem Raum
- bei Firmen wie NCR, Samsontite und Opel
- VBC-Partner seit 2001
- NLP/Innergy Trainer
- Personal Business Coach



www.vbc.at

HIER ERFAHREN SIE:

- Wie Sie Grundkonzepte der Kommunikation verstehen
- Wie Sie Konflikte im Gespräch lösen
- Wie Sie Mitarbeitergespräche erfolgreich führen
- Wie Sie effektive Fragetechniken im Mitarbeitergespräch einsetzen
- Wie Sie förderorientiertes Feedback geben
- Wie Sie persönliche Ziele für Sie und Ihre Mitarbeiter formulieren
- Wie Sie die natürliche Motivation Ihrer Mitarbeiter nutzen
- Wie Sie die Perspektive Ihrer Mitarbeiter verstehen
- Wie Sie Ihre Mitarbeiter zur Selbstverantwortung bewegen
- Wie Sie richtig delegieren

TEILNEHMERKREIS:

Führungskräfte aus Verkauf und Vertrieb, Sales-ManagerInnen und GebietsverkaufsleiterInnen, Key-Account-ManagerInnen, mit bereits vorhandenen oder zukünftigen Mitarbeiterführungsaufgaben.



WAS TEILNEHMER ÜBER DIESES TRAINING SAGEN

»Sehr praxisnah, vor allem die vielen Rollenspiele und Übungen, werden meine Tätigkeit in der Praxis stark unterstützen.«
Dr. Sonja Brustbauer, Abbott, Sales Managerin

»Meine Erwartung war hoch und wurde sehr gut erfüllt - Danke sehr gut!«
Genrot Fischer, News Media Group, Anzeigenleitung

»Unser Unternehmenserfolg beruht auf topmotivierten MitarbeiterInnen die den Sun&Fun Geist jeden Kunden in unseren Studios spüren lassen. Ein großartiges Training für unsere Franchisepartner und Geschäftsführer.«
Cheryl Lechner, Sun&Fun, Geschäftsführer

»Ein Trainer mit sehr viel Erfahrung im Management und vor allem im Umgang mit Mitarbeitern, ich bin begeistert.«
Gerhard Oberauer, Mobilkom Austria, Bereichsleiter

IN ZUSAMMENARBEIT MIT **GEWINN**