

Kundenakquise und -beziehungen im Agrarvertrieb Intensivtraining

Seminar der Akademie Burg Warberg

Zielgruppe

MitarbeiterInnen im Außendienst und MitarbeiterInnen mit aktivem Kundenkontakt

Referent

Walter Peters

Termin

14. – 17.11.2023

Ort

An der Burg 3
38378 Warberg
Telefon: 05355 961-555
E-Mail: seminar@burg-warberg.de

Kosten

2.190 € für Nicht-Mitglieder der Burg Warberg
zzgl. MwSt., Unterkunft und Verpflegung

Als LohnunternehmerIn im Verband erhalten Sie einen Rabatt von 10 %, bitte teilen Sie das bei Ihrer Anmeldung mit.

Enthalten sind:

- Seminarunterlagen
- Teilnahmebescheinigung

Nicht enthalten sind:

- Verpflegung
- Übernachtung

Die Anmeldung und Abrechnung des Seminars sowie die Buchung der Übernachtung erfolgt über

Burg Warberg e.V.
An der Burg 3
38378 Warberg
Telefon: 05355 961-555
E-Mail: seminar@burg-warberg.de

Ansprechpartner

Joost Gröngroeft
Tel: 05355-961-147
Mail: groengroeft@burg-warberg.de

Als LohnunternehmerIn im Verband erhalten Sie einen Rabatt von 10 %, bitte teilen Sie das bei Ihrer Anmeldung mit.

Thema

Ein maßgeblicher Faktor für den Vertriebs Erfolg ist die Beziehung zu den KundInnen. Die Kundenzufriedenheit rührt eben nicht nur vom Produkt her, sondern auch vom souveränen, professionellen und vertrauenswürdigen Umgang der VertriebsmitarbeiterInnen. Hier heißt Wachstum nicht nur Akquise, sondern dass Bestandskundenmanagement und Neukundengewinnung Hand in Hand gehen, um effektiv zu wachsen und damit mehr Ertrag zu bringen.

Inhalte:

- Kundenanalyse
- Kalt- und Warmakquise
- Kundengewinnung am Telefon
- Ehemalige KundInnen zurückgewinnen
- Kundenbindung und -kontakte
- Cross- und Up-Selling
- Reklamationen für sich nutzen
- Wahrnehmung am Markt der eigenen Produkte/Firma



Verkaufsgespräch und Preisverhandlungen im Agrarvertrieb Intensivtraining

Seminar der Akademie Burg Warberg

Zielgruppe

MitarbeiterInnen im Außendienst und MitarbeiterInnen mit aktivem Kundenkontakt

Referent

Walter Peters

Termin

28.11. – 01.12.2023

Ort

An der Burg 3
38378 Warberg
Telefon: 05355 961-555
E-Mail: seminar@burg-warberg.de

Kosten

2.190 € für Nicht-Mitglieder der Burg Warberg
zzgl. MwSt., Unterkunft und Verpflegung

Als LohnunternehmerIn im Verband erhalten Sie einen Rabatt von 10 %, bitte teilen Sie das bei Ihrer Anmeldung mit.

Enthalten sind:

- Seminarunterlagen
- Teilnahmebescheinigung

Nicht enthalten sind:

- Verpflegung
- Übernachtung

Die Anmeldung und Abrechnung des Seminars sowie die Buchung der Übernachtung erfolgt über

Burg Warberg e.V.
An der Burg 3
38378 Warberg
Telefon: 05355 961-555
E-Mail: seminar@burg-warberg.de

Ansprechpartner

Joost Gröngroeft
Tel: 05355-961-147
Mail: groengroeft@burg-warberg.de

Als LohnunternehmerIn im Verband erhalten Sie einen Rabatt von 10 %, bitte teilen Sie das bei Ihrer Anmeldung mit.

Thema

Gerade im Vertrieb sehen sich Unternehmen enormen Herausforderungen gegenübergestellt. Ein immer härterer Wettbewerb, hoher Preisdruck und wachsende Kundenansprüche verlangen nach Strategien, die über das bloße Verkaufen hinausgehen. Im Verkaufsgespräch die Kontrolle zu haben, zielorientiert und auf Augenhöhe zu verhandeln sind besonders wichtig. Schließlich soll der erfolgreiche Verkaufsabschluss eine Win-Win-Situation für beide VerkaufspartnerInnen sein.

Inhalte:

- Verhandlungspsychologie
- Gesprächstechniken, -strategien und -strukturen
- Rhetorik & Körpersprache
- Verhandlungstechniken
- Verkaufsabschluss
- Bedarfsanalyse
- Marge steigern
- Rabatte minimieren
- Höhere Preise durchsetzen



Führen und Motivieren Basiskompetenz

Seminar der Akademie Burg Warberg

Zielgruppe

Führungskräfte

Referenten

Hans-Christian Petersen, Roger Koch

Termin

04. - 08.12.2023

Ort

An der Burg 3
38378 Warberg
Telefon: 05355 961-555
E-Mail: seminar@burg-warberg.de

Kosten

1.690 € für Nicht-Mitglieder der Burg Warberg
zzgl. MwSt., Unterkunft und Verpflegung

Als LohnunternehmerIn im Verband erhalten Sie einen Rabatt von 10 %, bitte teilen Sie das bei Ihrer Anmeldung mit.

Enthalten sind:

- Seminarunterlagen
- Teilnahmebescheinigung

Nicht enthalten sind:

- Verpflegung
- Übernachtung

Die Anmeldung und Abrechnung des Seminars sowie die Buchung der Übernachtung erfolgt über

Burg Warberg e.V.
An der Burg 3
38378 Warberg
Telefon: 05355 961-555
E-Mail: seminar@burg-warberg.de

Ansprechpartner

Joost Gröngroeft
Tel: 05355-961-147
Mail: groengroeft@burg-warberg.de

Als LohnunternehmerIn im Verband erhalten Sie einen Rabatt von 10 %, bitte teilen Sie das bei Ihrer Anmeldung mit.

Thema

Die Ansprüche an die Basiskompetenzen von Führungskräften entwickeln sich mit großer Dynamik und Komplexität. In der modernen Arbeitswelt müssen sie sich anpassen und geeignete Methoden kennen, mit denen MitarbeiterInnen langfristig leistungsfähig und motiviert bleiben. Gut motivierte MitarbeiterInnen bereiten nicht nur Freude, sondern tragen ganz entscheidend zum Unternehmenserfolg bei. In diesem Seminar trainieren die TeilnehmerInnen die erfolgreiche Führung und Motivation ihrer MitarbeiterInnen.

Inhalte:

- Vorbereitung auf die Führungsrolle – Die ersten 100 Tage
- Ein motivierendes Klima schaffen
- Selbstbild und Fremdbild
- Umgang mit Ängsten, Sorgen und Nöten
- Bedürfnisse und Befindlichkeiten erkennen und handhaben
- Führungsimpulse bewusst, gezielt und situativ einsetzen
- Grundwissen zu Mitarbeitergesprächen: Sinn bieten, Leistung fordern
- Übungen an praktischen Fallstudien
- Eigenanalyse
- Feedback in der Führung
- Anwendung der Erkenntnisse auf die eigene Mitarbeiterführung



Effektiv organisiert im Agrarvertrieb

Seminar der Akademie Burg Warberg

Zielgruppe

MitarbeiterInnen im Außendienst und MitarbeiterInnen mit aktivem Kundenkontakt

Referent

Hans-Christian Petersen

Termin

12.12. – 13.12.2023

Ort

An der Burg 3
38378 Warberg
Telefon: 05355 961-555
E-Mail: seminar@burg-warberg.de

Kosten

980 € für Nicht-Mitglieder der Burg Warberg
zzgl. MwSt., Unterkunft und Verpflegung

Als LohnunternehmerIn im Verband erhalten Sie einen Rabatt von 10 %, bitte teilen Sie das bei Ihrer Anmeldung mit.

Enthalten sind:

- Seminarunterlagen
- Teilnahmebescheinigung

Nicht enthalten sind:

- Verpflegung
- Übernachtung

Die Anmeldung und Abrechnung des Seminars sowie die Buchung der Übernachtung erfolgt über

Burg Warberg e.V.
An der Burg 3
38378 Warberg
Telefon: 05355 961-555
E-Mail: seminar@burg-warberg.de

Ansprechpartner

Joost Gröngroeft
Tel: 05355-961-147
Mail: groengroeft@burg-warberg.de

Als LohnunternehmerIn im Verband erhalten Sie einen Rabatt von 10 %, bitte teilen Sie das bei Ihrer Anmeldung mit.

Thema

Die Geschwindigkeit im Arbeitsalltag nimmt immer weiter Fahrt auf. Im Zuge der Pandemie haben sich noch mehr Optionen und Wege etabliert, mit KundInnen in Kontakt zu treten. Um den Aufgaben im Vertrieb einen Schritt voraus zu sein, statt ihnen nachzujagen, bedarf es einer guten Selbstorganisation. In diesem Seminar lernen die TeilnehmerInnen, wie sie die Kontrolle über den Arbeitsalltag behalten und sich so mehr Zeit für die wirklich wichtigen Dinge zu nehmen – das alles mit weniger Stress. Steigern Sie den Rohertrag, indem Sie den Kunden eine gute Beratungs- und Verkaufserfahrung bieten.

Inhalte:

- Ziele und Prioritäten richtig setzen
- Motivation und Work-Life-Balance
- Zeitmanagement
- Customer-Relationship-Management
- Effektive Routenplanung
- Tools und Techniken für den Alltag



Praxistage Agrarvertrieb

Seminar der Akademie Burg Warberg

Zielgruppe

TeilnehmerInnen vergangener Vertriebsstraining oder MitarbeiterInnen mit mind. 3 Jahren Berufserfahrung (im Außendienst oder mit aktivem Kundenkontakt)

Referent

Walter Peters

Termin

24.01. – 25.01.2024

Ort

An der Burg 3
38378 Warberg
Telefon: 05355/961-555
E-Mail: seminar@burg-warberg.de

Kosten

1.100 € für Nicht-Mitglieder der Burg Warberg
zzgl. MwSt., Unterkunft und Verpflegung

Als LohnunternehmerIn im Verband erhalten Sie einen Rabatt von 10 %, bitte teilen Sie das bei Ihrer Anmeldung mit.

Enthalten sind:

- Seminarunterlagen
- Teilnahmebescheinigung

Nicht enthalten sind:

- Verpflegung
- Übernachtung

Die Anmeldung und Abrechnung des Seminars sowie die Buchung der Übernachtung erfolgt über

Burg Warberg e.V.
An der Burg 3
38378 Warberg
Telefon: 05355/961-555
E-Mail: seminar@burg-warberg.de

Ansprechpartner

Joost Gröngroeft
Tel: 05355-961-147
Mail: groengroeft@burg-warberg.de

Als LohnunternehmerIn im Verband erhalten Sie einen Rabatt von 10 %, bitte teilen Sie das bei Ihrer Anmeldung mit.

Thema

Weiterbildungen und Trainings leisten einen großen Beitrag für den Vertrieb. Trotz vieler praxisnaher Einheiten, die eine hohe Übertragungsrate im Feld sichern, gehen über Monate und Jahre wichtige Inhalte jedoch wieder verloren. Eine bedarfsgerechte Auffrischung sollte daher regelmäßig erfolgen, damit das Wissen und die Techniken nachgeschärft werden können. Nur so kann die Leistung stetig optimiert werden. Die Praxistage Agrarvertrieb setzen hier an und ermöglichen zusätzlich den Austausch über aktuelle Themen und Problemstellungen mit BerufskollegInnen und ExpertInnen.

Inhalte:

- Konkrete Bedarfsabfrage der TeilnehmerInnen
- Realistische Rollenspiele mit Praxissituationen
- Gruppenarbeiten zur Erarbeitung von Problemlösungen
- Adressierung von individuellen Herausforderungen
- Weitere Themen nach Bedarf



Agrarvertrieb im Außendienst Basiskompetenz

Seminar der Akademie Burg Warberg

Zielgruppe

MitarbeiterInnen im Außendienst und MitarbeiterInnen mit aktivem Kundenkontakt

Referent

Hans-Christian Petersen

Termin

29.01. – 01.02.2024

Ort

Hotel und Rasthaus Seligweiler
Seligweiler 1
89081 Ulm-Seligweiler

Kosten

1.990 € für Nicht-Mitglieder der Burg Warberg
zzgl. MwSt., Unterkunft und Verpflegung

Als LohnunternehmerIn im Verband erhalten Sie einen Rabatt von 10 %, bitte teilen Sie das bei Ihrer Anmeldung mit.

Enthalten sind:

- Seminarunterlagen
- Teilnahmebescheinigung

Nicht enthalten sind:

- Verpflegung
- Übernachtung

Die Anmeldung und Abrechnung des Seminars sowie die Buchung der Übernachtung erfolgt über

Burg Warberg e.V.
An der Burg 3
38378 Warberg
Telefon: 05355/961-555
E-Mail: seminar@burg-warberg.de

Ansprechpartner

Joost Gröngroeft
Tel: 05355-961-147
Mail: groengroeft@burg-warberg.de

Als LohnunternehmerIn im Verband erhalten Sie einen Rabatt von 10 %, bitte teilen Sie das bei Ihrer Anmeldung mit.

Thema

Die Kommunikation zwischen Führungskräften und MitarbeiterInnen ist so vielseitig wie es Anlässe, Landwirtschaftliche Kunden stehen meist einem breiten Angebot an Produkten und Anbietern gegenüber. Eine langfristige Kundenbindung ist heute keine Selbstverständlichkeit mehr, hat aber einen großen Einfluss auf den Erfolg des Vertriebs und damit auch auf den des Unternehmens. Der Preis als faktisches Entscheidungskriterium greift dort am stärksten, wo persönliche, emotionale und fachliche Kompetenzen fehlen. Dieses Seminar zeigt, wie langfristige Kundenbindungen geschaffen werden können.

Inhalte:

- Grundregeln des Marktes
- Erstellen eines eigenen Stärkenprofils
- Vertrauensbeziehungen aufbauen
- Verkaufen – jenseits des Preises
- Parameter des persönlichen Erfolgs, vom Erstkontakt bis zum Abschluss
- Auftreten, Einstellung, Körpersprache
- Wirkung von einfühlendem Zuhören
- sprachliches Ausdrucksvermögen, Formulierungen und Wortwahl
- Erstellen eines Transferplans

Dieses Seminar war bereits bekannt als „Verkäuferisches Kompetenztraining“



Mitarbeitergespräche führen

Seminar der Akademie Burg Warberg

Zielgruppe

Führungskräfte

Referent

Rainer Heike

Termin

30. – 31.01.2024

Ort

An der Burg 3
38378 Warberg
Telefon: 05355/961-555
E-Mail: seminar@burg-warberg.de

Kosten

980 € für Nicht-Mitglieder der Burg Warberg
zzgl. MwSt., Unterkunft und Verpflegung

Als LohnunternehmerIn im Verband erhalten Sie einen Rabatt von 10 %, bitte teilen Sie das bei Ihrer Anmeldung mit.

Enthalten sind:

- Seminarunterlagen
- Teilnahmebescheinigung

Nicht enthalten sind:

- Verpflegung
- Übernachtung

Die Anmeldung und Abrechnung des Seminars sowie die Buchung der Übernachtung erfolgt über

Burg Warberg e.V.
An der Burg 3
38378 Warberg
Telefon: 05355/961-555
E-Mail: seminar@burg-warberg.de

Ansprechpartner

Joost Gröngroft
Tel: 05355-961-147
Mail: groengroeft@burg-warberg.de

Als LohnunternehmerIn im Verband erhalten Sie einen Rabatt von 10 %, bitte teilen Sie das bei Ihrer Anmeldung mit.

Thema

Das Mitarbeitergespräch ist ein bedeutsames Führungsinstrument und ein entscheidender Erfolgsfaktor. Durch einen gelungenen Austausch profitieren nicht nur MitarbeiterInnen und die Führungskraft, sondern letztlich das gesamte Unternehmen. Auf die MitarbeiterInnen einzugehen und aus möglichen Ängsten Potenziale zu generieren, bedarf der richtigen Techniken. Dieses Training unterstützt die TeilnehmerInnen dabei, Arbeitsleistung und -klima wie auch die Kooperation miteinander nachhaltig zu verbessern.

Inhalte:

- Anlässe für Führungskommunikation
- Wertschätzung und Verbindlichkeiten
- Wirkungsvolles Feedback, Lob und Kritik
- Ziele und Erwartungen transparent klären und vereinbaren
- Motivationsgespräche führen
- Unangenehme Inhalte kommunizieren



Lösungsorientiertes Konfliktmanagement

Seminar der Akademie Burg Warberg

Zielgruppe

Führungskräfte

Referenten

Ulrich Hartmann

Termin

05.02. – 06.02.2024

Ort

An der Burg 3
38378 Warberg
Telefon: 05355/961-555
E-Mail: seminar@burg-warberg.de

Kosten

980 € für Nicht-Mitglieder der Burg Warberg
zzgl. MwSt., Unterkunft und Verpflegung

Als LohnunternehmerIn im Verband erhalten Sie einen Rabatt von 10 %, bitte teilen Sie das bei Ihrer Anmeldung mit.

Enthalten sind:

- Seminarunterlagen
- Teilnahmebescheinigung

Nicht enthalten sind:

- Verpflegung
- Übernachtung

Die Anmeldung und Abrechnung des Seminars sowie die Buchung der Übernachtung erfolgt über

Burg Warberg e.V.
An der Burg 3
38378 Warberg
Telefon: 05355/961-555
E-Mail: seminar@burg-warberg.de

Ansprechpartner

Joost Gröngröft
Tel: 05355-961-147
Mail: groengroeft@burg-warberg.de

Als LohnunternehmerIn im Verband erhalten Sie einen Rabatt von 10 %, bitte teilen Sie das bei Ihrer Anmeldung mit.

Thema

Sie als Führungskraft sind besonders gefragt, mit Konflikten aktiv und konstruktiv umgehen zu können – sei es als SchlichterIn oder als beteiligte Person. Mit lösungsorientierten Einstellungen und Verhaltensweisen können Sie auch in schwierigen Situationen angemessen handeln und sichern sowohl das Engagement als auch die Kreativität Ihrer MitarbeiterInnen.

Inhalte:

- Konflikte und Auseinandersetzungen erkennen
- Einflüsse auf das eigene Konfliktverhalten
- Eskalationsstufenmodell nach Glasl
- Gesprächsführungstechniken, um Konflikte zu adressieren
- Intensive und erlebnisorientierte persönliche Fallarbeit
- Praxisorientierte Übungen zur Schlichtung von Konflikten



Stress steuern und Resilienz aufbauen

Seminar der Akademie Burg Warberg

Zielgruppe

Führungskräfte

Referenten

Ulrich Hartmann, Prof. Dr. Maren Metz

Termin

07.02. – 08.02.2024

Ort

An der Burg 3
38378 Warberg
Telefon: 05355/961-555
E-Mail: seminar@burg-warberg.de

Kosten

980 € für Nicht-Mitglieder der Burg Warberg
zzgl. MwSt., Unterkunft und Verpflegung

Als LohnunternehmerIn im Verband erhalten Sie einen Rabatt von 10 %, bitte teilen Sie das bei Ihrer Anmeldung mit.

Enthalten sind:

- Seminarunterlagen
- Teilnahmebescheinigung

Nicht enthalten sind:

- Verpflegung
- Übernachtung

Die Anmeldung und Abrechnung des Seminars sowie die Buchung der Übernachtung erfolgt über

Burg Warberg e.V.
An der Burg 3
38378 Warberg
Telefon: 05355/961-555
E-Mail: seminar@burg-warberg.de

Ansprechpartner

Joost Gröngroft
Tel: 05355-961-147
Mail: groengroeft@burg-warberg.de

Als LohnunternehmerIn im Verband erhalten Sie einen Rabatt von 10 %, bitte teilen Sie das bei Ihrer Anmeldung mit.

Thema

Stress ist Teil des Lebens. In verträglichen Mengen kann er uns zu Höchstleistungen bringen. Kritisch wird es, wenn Stress ein ständiger Begleiter des (Arbeits-) Alltages wird. Dann leidet unsere Leistung, aber auch – was viel gefährlicher ist – man selbst und unsere KollegInnen. Als Führungskraft hat man zudem nicht nur auf das eigene Stresslevel zu achten, sondern auch auf das der MitarbeiterInnen. Dies zu bewerkstelligen und präventiv eine Resilienz aufzubauen, stellt eine Herausforderung dar.

Mit praxisnahen Methoden und Herangehensweisen wird Ihnen in diesem Seminar die notwendige Kompetenz vermittelt, um diese Herausforderung zu meistern und einen stressreduzierten (Arbeits-)Alltag zu gestalten.

Inhalte:

- Stressbegriff entwickeln und Stressresilienz entwickeln
- Selbststeuerung aufbauen und Achtsamkeit schärfen
- Körperwahrnehmung entwickeln
- Stressantreiber erkennen und „zähmen“
- Resilienz bei sich und anderen verstehen
- Eigene Widerstandsfaktoren entdecken und aufbauen
- Innere Flexibilität und Stärken aufbauen



Level Up Außendienstvertrieb

Seminar der Akademie Burg Warberg

Zielgruppe

Erfahrene VertriebsmitarbeiterInnen und Verantwortliche im Außendienstvertrieb

Referent

Gerhard Matthes

Termin

12.02. – 13.02.2024

Ort

An der Burg 3
38378 Warberg
Telefon: 05355/961-555
E-Mail: seminar@burg-warberg.de

Kosten

980 € für Nicht-Mitglieder der Burg Warberg
zzgl. MwSt., Unterkunft und Verpflegung

Als LohnunternehmerIn im Verband erhalten Sie einen Rabatt von 10 %, bitte teilen Sie das bei Ihrer Anmeldung mit.

Enthalten sind:

- Seminarunterlagen
- Teilnahmebescheinigung

Nicht enthalten sind:

- Verpflegung
- Übernachtung

Die Anmeldung und Abrechnung des Seminars sowie die Buchung der Übernachtung erfolgt über

Burg Warberg e.V.
An der Burg 3
38378 Warberg
Telefon: 05355/961-555
E-Mail: seminar@burg-warberg.de

Ansprechpartner

Joost Gröngroeft
Tel: 05355-961-147
Mail: groengroeft@burg-warberg.de

Als LohnunternehmerIn im Verband erhalten Sie einen Rabatt von 10 %, bitte teilen Sie das bei Ihrer Anmeldung mit.

Thema

Herausforderungen des Vertriebs, wie der große Kostendruck oder die Konsolidierung der Landwirtschaft, verlangen nach einer systematischen und strategischen Vorgehensweise. Ein wachsames Auge auf die eigene Performance ist überlebenswichtig, da die Konkurrenz nie schläft. Erfahren Sie, wie Sie Ihre Kunden im Verkaufsgebiet optimal betreuen und durch ein optimales Vertriebscontrolling sowie ein strategisches Vertriebsgebietsmonitoring Ihren Vertrieb optimieren und auf ein neues Level bringen.

Inhalte:

- Salesmanagement
- Potenziale und Grenzen von Vertriebscontrolling
- Sales Activity Index als ein Instrument des Vertriebscontrollings
- Rahmenbedingungen für den Vertrieb im Außendienst
- Dynamik in Kundenstämmen erkennen und damit umzugehen wissen
- Kundenbetreuungsmatrix für einen ganzheitlichen innerbetrieblichen Blick
- Strategien zur Abwehr von Konkurrenten



Moderne Rhetorik und Präsentation

Seminar der Akademie Burg Warberg

Zielgruppe

Führungskräfte

Referenten

Hans-Christian Petersen

Termine

Teil 1: 27.02. – 28.02.2024

Teil 2: 18.03.2024

Ort

An der Burg 3
38378 Warberg
Telefon: 05355/961-555
E-Mail: seminar@burg-warberg.de

Kosten

1.240 € für Nicht-Mitglieder der Burg Warberg
zzgl. MwSt., Unterkunft und Verpflegung

Als LohnunternehmerIn im Verband erhalten Sie einen Rabatt von 10 %, bitte teilen Sie das bei Ihrer Anmeldung mit.

Enthalten sind:

- Seminarunterlagen
- Teilnahmebescheinigung

Nicht enthalten sind:

- Verpflegung
- Übernachtung

Die Anmeldung und Abrechnung des Seminars sowie die Buchung der Übernachtung erfolgt über

Burg Warberg e.V.
An der Burg 3
38378 Warberg
Telefon: 05355/961-555
E-Mail: seminar@burg-warberg.de
Ansprechpartner
Joost Gröngroft
Tel: 05355-961-147
Mail: groengroeft@burg-warberg.de

Als LohnunternehmerIn im Verband erhalten Sie einen Rabatt von 10 %, bitte teilen Sie das bei Ihrer Anmeldung mit.

Thema

Als Führungskraft sind Sie ein Meister Ihres Fachs, aber wie steht es um Ihre rhetorischen Fähigkeiten? Mit unserem Seminar bringen wir Ihr Skill-Set auf die nächste Stufe! Entdecken Sie, wie Sie Ihre ZuhörerInnen begeistern, auch in schwierigen Situationen souverän bleiben und Ihre Botschaft klar und überzeugend vermitteln können. Im zweiten Seminarteil üben Sie Ihre eigenen Beiträge intensiv, um das Gelernte anzuwenden und leicht in Ihre tägliche Praxis zu übernehmen.

Inhalte:

- 5 Elemente der klassischen Rhetorik
- Fragen, Humor und Anekdoten richtig einsetzen
- Emotionen wecken und ansprechen
- VAKOG-Modell als Präsentationstechnik
- Entwicklung eines eigenen Präsentationsthemas
- Präsentation mit Feedbackschleifen



Teamwork effizient gestalten Intensivtraining

Seminar der Akademie Burg Warberg

Zielgruppe

Führungskräfte

Referenten

Hans-Christian Petersen, Anton Lapin

Termin

19.03. – 21.03.2024

Ort

An der Burg 3
38378 Warberg
Telefon: 05355/961-555
E-Mail: seminar@burg-warberg.de

Kosten

1.690 € für Nicht-Mitglieder der Burg Warberg
zzgl. MwSt., Unterkunft und Verpflegung

Als LohnunternehmerIn im Verband erhalten Sie einen Rabatt von 10 %, bitte teilen Sie das bei Ihrer Anmeldung mit.

Enthalten sind:

- Seminarunterlagen
- Teilnahmebescheinigung

Nicht enthalten sind:

- Verpflegung
- Übernachtung

Die Anmeldung und Abrechnung des Seminars sowie die Buchung der Übernachtung erfolgt über

Burg Warberg e.V.
An der Burg 3
38378 Warberg
Telefon: 05355/961-555
E-Mail: seminar@burg-warberg.de

Ansprechpartner

Joost Gröngroft
Tel: 05355-961-147
Mail: groengroeft@burg-warberg.de

Als LohnunternehmerIn im Verband erhalten Sie einen Rabatt von 10 %, bitte teilen Sie das bei Ihrer Anmeldung mit.

Thema

Teamwork nutzt die individuellen Stärken der MitarbeiterInnen, um gemeinsame Ziele erreichen zu können. Zudem ermöglicht es eine schnellere Problemlösung sowie eine höhere Produktivität und Zufriedenheit des Teams – aber nur wenn das Teamwork effizient gestaltet ist. Hier spielen beispielsweise die Gruppendynamik oder die Berücksichtigung unterschiedlicher Persönlichkeiten im Team eine entscheidende Rolle. In diesem dynamischen und interaktiven Seminar vermitteln wir Ihnen die notwendigen Führungskompetenzen, um das Beste aus Ihrem Team herauszuholen.

Lernziele:

- Blockaden und Reibungsverluste im Team zu analysieren und aufzulösen
- Funktionierende Lösungsansätze für Probleme und Konflikte zu finden
- Gegenseitiges Verständnis für die Unterschiede der Teammitglieder zu entwickeln
- Eine stärkenorientierte Zusammenstellung und Koordinierung von Teams

Inhalte:

- Grundlagen der Teamarbeit
- Teamrollen nach Belbin
- Selbstkontrollierende Umsetzung von Zielen im Team
- Delegation als Führungsinstrument
- Aufgaben SMART delegieren
- Persönlichkeits- und Talentanalyse
- Nutzung individueller Stärken im Teamgefüge

Hinweis

Vor dem Seminar erhalten Sie einen Fragebogen, den Sie bitte bis zum 17.03.2024 ausfüllen. Dieser Fragebogen ist Teil der Persönlichkeits- und Talentanalyse und daher obligatorisch.

