



**WAIBEL & PARTNER**  
BERATUNG + TRAINING

### **Workshops und Trainings für Geschäftsführer und Teamleiter:**

Sie haben ihr eigenes Unternehmen und wollen sich auf das Wesentliche, die Ausübung Ihrer Tätigkeit als Geschäftsführer, konzentrieren. Dabei soll Ihnen Ihr Team den Rücken freihalten und den Büroalltag so organisieren, dass Sie die bestmögliche Unterstützung bekommen. Hier ist Ihre Führungsqualität in verschiedenen Aspekten gefragt. Wir haben diese als Baukastensystem dargestellt, sodass Sie bedarfsgerecht auswählen können:

#### **Personal-Recruiting (0,5) (IH) (OT)**

Die wichtigsten Personalinstrumente für eine erfolgreiche Personaleinstellung, Vorstellungsgespräche und Einarbeitung neuer Mitarbeiter. Worauf müssen Sie achten bei Personalausreibungen, um wirklich die richtigen Bewerbungen zu bekommen? Wie führen Sie effektiv und effizient Vorstellungsgespräche und welche Tools unterstützen Sie bei der schnellen Einarbeitung neuer Mitarbeiter?

#### **Strategische Personalentwicklung und Teamführung (0,5) (IH) (OT)**

Die Herausforderung beim Führen eines Teams besteht darin, unterschiedliche Persönlichkeiten zusammenzuführen, zu motivieren und im eigenverantwortlichen Handeln zu unterstützen. Mit Hilfe verschiedener Methoden und Instrumente können Sie Ihre Führungskompetenz so entwickeln, dass Sie Reibungsverluste im Team vermeiden und Synergieeffekte optimal nutzen können.

#### **Konstruktive Personalgespräche (0,5) (IH) (OT)**

Gute Personalgespräche sind kein lästiges To Do, sondern stärken die Leistung und Motivation der Mitarbeiter, zeigen kurz- und langfristige Optionen und Verbesserungsmöglichkeiten auf. Dafür sollten Sie sich im Klaren darüber sein, wie Sie Erwartungen an den Arbeitsablauf und das Verhalten kommunizieren, konstruktives Feedback geben und auch die Ziele und Wünsche der Mitarbeiter integrieren.

#### **Schwierige Mitarbeiter (0,5) (IH) (OT)**

Gerade unter Druck von außen sollte alles intern klappen wie am Schnürchen. Was tun, wenn das nicht so ist? Wie gehen Sie damit um, wenn es nicht so funktioniert, wie es sollte? Zunächst ist eine Analyse der Ursachen erforderlich. Liegen diese bei einem (oder mehreren) Mitarbeitern, sind strukturelle Vereinbarungen und individuelle Feedbackgespräche erforderlich. Auch hierfür gibt es klassische Tools der Kommunikation und Personalführung, die ganz individuell weiterhelfen.

#### **“Unser Unternehmen - der Markenauftritt“ – Wirkung im Kundenkontakt (1) (IH-Workshop)**

Wofür steht Ihr Unternehmen? Wie vertreten dies die einzelnen Mitarbeiter? Ist überhaupt allen bewusst, wie sie Kunden gegenüber auftreten (sollten)? In diesem Workshop erarbeiten Sie gemeinsam mit dem Coach Ihre wichtigsten Leitlinien, was Ihnen im Kundenkontakt wichtig ist und wie Sie alle dies umsetzen können. Ergänzt wird das durch klassische Kommunikationsmodelle und praktische Übungen mit dem gesamten Team, sodass alle die vereinbarten Werte in ihren Arbeitsalltag übertragen können.

***Für Ihre persönlichen Wünsche und Bedarfe entwickeln wir gerne individuelle Lösungen für Sie.***

- (2) Tagesangabe von Workshop oder Training
- (IH) Inhouse Training - wir kommen zu Ihnen zum festen Trainerpreis pro Tag und arbeiten mit Ihnen vor Ort
- (OT) offenes Training - Sie schicken uns Ihre Mitarbeiter an den von uns veröffentlichten Trainingsort



**WAIBEL & PARTNER**  
BERATUNG + TRAINING

### **Trainings für Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter:**

Manche Fähigkeiten müssen gezielt entwickelt werden, damit sie im Büroalltag erfolgreich eingesetzt werden können. Folgende Seminarthemen sind eine wichtige Basis dafür. Gerne entwickeln wir Ihnen auch für einzelne Mitarbeiter oder Ihr gesamtes Team ein individuelles Angebot.

#### **Erfolgreiche Kommunikation am Telefon (1) (IH) (OT)**

Das Telefon ist eines der wichtigsten Kommunikationsmittel im Tagesgeschäft und „das Sprachrohr“ zu Ihren Kunden. Da ist es wichtig, einen professionellen und sympathischen Eindruck zu machen. Gleichzeitig aber sollten die Telefonate auch zügig erledigt werden. Nur Wenigen gelingt beides gleich gut. In diesem Training erfahren die Teilnehmer mehr über die wichtigsten Stellhebel, ihr persönliches Potenzial und können ihre Fähigkeiten gezielt erweitern.

#### **Beschwerdegespräche und schwierige Mitteilungen (2) (IH) (OT)**

Professionelle und kundenorientierte Gesprächsführung ist bei schlechten Nachrichten besonders wichtig – und besonders schwer, egal ob wir sie bekommen oder mitteilen müssen. In diesem Training bekommen Sie nicht nur einen theoretischen Überblick und praxisnahe Tipps sondern auch die Gelegenheit, sich selbst auszuprobieren und dann ganz gezielt Ihre individuellen Fähigkeiten auszubauen.

#### **Selbst- u. Zeitmanagement, Büroorganisation und Ablauf (1) (IH) (OT)**

Ständig klingelt das Telefon, das Programm streikt schon wieder und 3 Termine stehen zur Vorbereitung an. Was nun? Gerade unter Druck ist es wichtig, sich zu strukturieren, die Arbeiten sinnvoll auf- und einzuteilen. Dies gilt sowohl für Einzelne als auch für das gesamte Team. Unser Training baut auf schnelle, praxisnahe Unterstützung, die einfach umzusetzen ist. Damit es Zeit spart und nicht kostet.

#### **Umgang mit Stress und schwierigen Situationen (1) (IH) (OT)**

Gerade unter Stress gelingt es oft nicht, einen kühlen Kopf zu bewahren. Die Situation eskaliert und erst Stunden später fällt uns plötzlich die Lösung ein. Dann ist es aber oft schon zu spät und „Hätte ich nur...“ hilft aber leider nicht weiter. Es sei denn, man arbeitet vor und analysiert seine persönlichen Stressauslöser und Konfliktstile – dann kann man auch im Ernstfall leichter positiv, konstruktiv reagieren. Genau dafür ist dieses Training.

#### **Kundenorientierung im Verkauf (2-4) (IH) (OT)**

Nur wenn man Bedarf und Bedürfnis des Kunden versteht, kann man wirklich kundenorientierte Angebote erstellen und Produktnutzen argumentieren. Das muss man nicht nur wissen, sondern auch üben. Genau dafür ist unser praxisorientiertes Verkaufstraining, welches wir abhängig von den Fähigkeiten des Teams in unterschiedlichen Schwierigkeitsgraden anbieten.

***Infos schnell und unkompliziert unter 07351 – 3402 0, wir freuen uns auf Sie.***

(2) Tagesangabe von Workshop oder Training

(IH) Inhouse Training - wir kommen zu Ihnen zum festen Trainerpreis pro Tag und arbeiten mit Ihnen vor Ort

(OT) offenes Training - Sie schicken uns Ihre Mitarbeiter an den von uns veröffentlichten Trainingsort



**WAIBEL & PARTNER**  
BERATUNG + TRAINING