

Strategisches Führungs- oder Verkaufstraining speziell für KMUs

Vorstellung unserer beiden Praxis-Trainings & regionaler Fördermöglichkeiten

Do, 03. Februar 2011, 18.30 Uhr

Inhalt des Vortrages:

- Überblick unserer Praxistrainings
- Vorstellung von wirksamen Methoden & Instrumenten der Trainings
- Kriterien der erfolgreichen Umsetzung
- Fördermöglichkeiten für KMUs

Durch das **Verkaufstraining** werden persönlichen Fertigkeiten und dadurch die Selbstsicherheit Ihrer MitarbeiterInnen in der Beratung und Projektgewinnung gestärkt. Ihre MitarbeiterInnen erfahren durch spezielle Übungen und Videotrainings wie sie:

- neues oder zusätzliches Potential der KundInnen erkennen & ansprechen können
- in wenigen Minuten das KundInnenverhalten interpretieren können und bedarfsgerechte Lösungen offerieren sollen

Jeder der verkauft, hat mehr Verantwortung als nur jene, ein Produkt optimal zu präsentieren – Heute ist ein Verkäufer auch Strategie!

Durch das **Führungskräftetraining** lernen Sie wie Sie Menschen führen, Prozesse steuern und die Effektivität erhöhen können! Im Rahmen dieser Veranstaltung werden in der Praxis anwendbare Instrumente und Methoden (z.B. DISG-Managementstrategie, Blanchard Führungsmodell etc.) vorgestellt.

Diese helfen ihnen, sich selbst und andere erfolgreich zu führen. Dadurch entwickeln Sie das Potenzial der MitarbeiterInnen und machen einen großen Schritt in Richtung Engagement, Problemlösungskompetenz und der Übernahme von Eigenverantwortung ihrer MitarbeiterInnen.

Nutzen Sie die Fördermöglichkeiten auf diese Trainings!