



## Beispiele für geförderte Bildungsmaßnahmen

# Beispiele für geförderte Bildungsmaßnahmen



## Herzlich Willkommen!

Auf den folgenden Seiten finden Sie alle Maßnahmen, die im Rahmen des WeGebAU-Programms und des Konjunkturprogramms II von unserem zertifizierten Kooperationspartner angeboten werden.

Für Fragen stehen wir Ihnen gerne zur Verfügung - unsere Kontaktdaten finden Sie am Ende dieser Broschüre.

Einer der Besonderheiten dieser Maßnahmen ist die strikte Transfersorientierung. Bei nahezu allen Bausteinen sind 2 Tage Seminar, 1 Telefoncoaching und 1 Tag Gruppencoaching enthalten. So wird die Umsetzung in die Praxis sichergestellt.

Es sind auch Kombinationen mehrerer Bausteine möglich. Sollten Sie anderen oder modifizierten Bedarf haben, so ist es in vielen Fällen möglich, individuell zugeschnittene Maßnahmen zertifizieren zu lassen.

Nun wünschen wir Ihnen, dass Sie finden, was Sie suchen und uns, dass Sie suchen, was Sie bei uns finden können!

## Vertrieb

### VK 1 Praxisorientierte Ausbildung zum Fachverkäufer

Vom Quereinsteiger zum guten Fachverkäufer - in drei Monaten.

Dauer: 3 Monate

### VK 2 Verkaufskompetenz I - Erhöhung der Angebotsquote

Wie Sie Ihre Kunden so begeistern, dass jeder Kunde unbedingt ein Angebot von Ihnen haben möchte.

Dauer: 2 + 1 Tage

### VK 3 Verkaufskompetenz II - Erhöhung der Abschlussquote

Wie Sie den Bedarf so optimal erfassen, dass beim Kunden ein starker, frühzeitiger Kaufwunsch entsteht.

Dauer: 2 + 1 Tage

### VK 4 Verkaufskompetenz III - der sichere Spontanabschluss

Wie Sie Ihren Kunden Sicherheit geben und dadurch mehr spontane Abschlüsse generieren. 20 Prozent Umsatzplus garantiert!

Dauer: 2 + 1 Tage

## Beispiele für geförderte Bildungsmaßnahmen



### Vertrieb

#### **VK 5 Persönlichkeitsmodelle im Verkauf - Kunden verstehen**

Wie sie zu schwierigen Kunden einen besseren Zugang finden, indem Sie Persönlichkeitsmodelle erkennen und erfolgreich einsetzen.

Dauer: 2+ 1 Tage

#### **VK 7 Reklamation als Chance - Kommunikation im Ernstfall**

Wie Sie aus verärgerten Reklamationskunden begeisterte Empfehler für Ihr Unternehmen gewinnen.

Dauer: 2 + 1 Tage

#### **VK 8 Einfach besser verkaufen - mehr Erfolg bei Kurzberatungen**

Wie Sie Kunden begeisternd begrüßen, den Bedarf optimal erfassen, ihn zum sicheren Spontanabschluss führen, Zusatzverkäufe anregen und optimal begleiten.

Dauer: 2 + 1 Tage

#### **VK 9 Service- und Kundenorientierung für Monteure**

Wie Sie als Handwerker zum positiven Repräsentanten Ihrer Firma werden und schwierige Kundensituationen mit Leichtigkeit meistern.

Dauer: 2 + 1 Tage

#### **VK 30 Vertriebskompetenz I - Neue Verdrängungsstrategien im Außendienst**

Wie Sie verführerische Angebote als Türöffner zu neuen Kunden nutzen und dadurch Ihre Angebotsquote steigern.

Dauer: 2 + 1 Tage

#### **VK 31 Vertriebskompetenz II - Erhöhung der Abschlussquote im Außendienst**

Wie Sie Ihre Verkaufsqualität optimieren, den Bedarf optimal ermitteln, den Kaufwunsch Ihres Kunden stärken und mit Sicherheit und Kompetenz agieren.

Dauer: 2 + 1 Tage

#### **VK 32 Vertriebskompetenz III - der sichere Spontanabschluss im Außendienst**

Wie Sie Ihren Kunden Sicherheit geben und dadurch mehr spontane Abschlüsse generieren. 20 Prozent Umsatzplus garantiert.

Dauer: 2+ 1 Tage

#### **VK 33 Telefontraining I Basistraining - Fit am Telefon**

Wie Sie Ihre Wirkung und persönliche Sicherheit am Telefon steigern und Ihre Kunden begeistern.

Dauer: 2 + 1 Tage

## Beispiele für geförderte Bildungsmaßnahmen



### Vertrieb

#### **VK 34 Telefonmarketing - am Telefon überzeugen**

Wie Sie am Telefon effektiv Neukunden gewinnen, ein positives Firmenimage vermitteln und Ihre Verkaufsquote leicht und einfach erhöhen.

Dauer: 2 + 1 Tage

#### **VK 36 Service- und Kundenorientierung**

Dauer: 2 + 1 Tage

#### **VK 39 Professionelles Telefonieren auch im schwierigen Forderungsmanagement**

Dauer: 2 + 1 Tage

### Führung

#### **FG 10 Oberer Führungskreis - Leadership Development I**

Unternehmerisches, profitables Wachstum generieren - durch den Einsatz einer strategischen und zielorientierten Unternehmensanalyse, nonverbaler und verbaler Kommunikationsmuster und dem Circle of Quality.

Dauer: 2 + 1 Tage

#### **FG 11 Oberer Führungskreis - Leadership Development II**

Unternehmerisches, profitables Wachstum generieren durch den Einsatz einer effektiven Strategieentwicklung, durch

### Führung

Konfliktmanagement und einem optimalen Mitarbeiter-Coaching.

Dauer: 2 + 1 Tage

#### **FG 12 Oberer Führungskreis - Leadership Development III**

Unternehmerisches, profitables Wachstum nachhaltig sichern durch den Einsatz geeigneter Führungsinstrumente, kompetentes Handeln in Hochleistungskulturen und Implementierung eines guten Work-LifeEquilibriums.

Dauer: 2 Tage

#### **FG 13 Führungskräfteentwicklung I - Führungsverantwortung stärken**

Wie Sie durch geeignete Führungsmodelle, durch soziale Kompetenz und effektive Strategieentwicklung Ihre Mitarbeiter zu überdurchschnittlichen Leistungen führen.

Dauer: 2+ 1 Tage

#### **FG 14 Führungskräfteentwicklung II - Führungskompetenz entwickeln**

Wie Sie Führungsaufgaben effektiv, verantwortungsvoll und nachhaltig bewältigen, indem Sie optimales Zeitmanagement und konstruktive Kommunikationsmittel einsetzen und partizipative Leistungsziele definieren.

Dauer: 2 + 1 Tage

## Beispiele für geförderte Bildungsmaßnahmen



### Führung

#### **FG 15 Führungskräfteentwicklung III - Führungspassion erhöhen**

Wie Sie mit Herz und Seele so führen, dass Sie Ihre Mitarbeiter mitreißen und nachhaltige Spitzenleistungen in Ihrem Wirkungskreis sichern. Gerade in Krisenzeiten sind eine starke Visionsfähigkeit und ein ausgewogenes Selbstmanagement Erfolgsgaranten.

Dauer: 2 + 1 Tage

#### **FG 16 Newly Appointed Manager Programm I**

So gelingt die optimale Integration in die Unternehmenskultur und der optimale Einsatz der Führungstechniken; professionelle Begleitung der ersten 100 Tage einer Führungskraft.

Dauer: 2 + 1 Tage

#### **FG 17 Newly Appointed Manager Programm II**

Wie Sie Mitarbeiter professionell führen und sich in Führungssituationen adäquat verhalten; professionelle Begleitung der ersten 100 Tage einer Führungskraft.

Dauer: 2 + 1 Tage

### Führung

#### **FG 18 Newly Appointed Manager Programm III**

Wie Sie nachhaltig Höchstleistungen sichern und in einer Hochleistungskultur kompetent handeln; professionelle Begleitung der ersten 100 Tage einer Führungskraft.

Dauer: 2 + 1 Tage

#### **FG 38 Arbeitsrecht für Führungskräfte**

Dauer: 2 + 1 Tage

#### **FG 48 Projektmanagement I - Leiten von kleinen und mittleren Projekten**

Dauer: 2 + 1 Tage

#### **FG 49 Projektmanagement II - Leitung von (internationalen) Großprojekten**

Dauer: 2 + 1 Tage

#### **FG 54 Interkulturelles Management**

Dauer: 2 + 1 Tage

## Beispiele für geförderte Bildungsmaßnahmen



### Teamkompetenz

#### TK 19 Teamfähigkeit als Basiskompetenz

Wie Sie Ihre Basisteamkompetenz erhöhen und damit Ihre Effektivität im Team steigern. Analysieren Sie Ihre individuelle Teamfähigkeit. Erfahren und erleben Sie anhand des mehrfach ausgezeichneten Trainingsmoduls Nightball, was effektive Teamarbeit ausmacht.

Dauer: 1 Tag

#### TK 20 Teamkompetenz als Schlüsselqualifikation

Wie Sie Ihre Teamkompetenz zur Schlüsselqualifikation ausbauen und so aktiv zur Erreichung von Spitzenleistungen im Team beitragen. Lernen Sie anhand des mehrfach ausgezeichneten Trainingsmoduls Nightball Verhaltens- und Kommunikationsmuster im Team zu erkennen und optimal einzusetzen.

Dauer: 2 + 1 Tage

### Unternehmenskommunikation

#### UK 21 Unternehmenskommunikation - professionell texten

Wie Sie mit neuer Textkompetenz zielgruppengerecht und leicht verständlich formulieren und dadurch lebendige Korrespondenz, zugkräftige Mailings, informative und unterhaltsame Broschüren und aufmerksamkeitsstarke Anzeigen kreieren.

Dauer: 2 + 1 Tage

#### UK 22 Unternehmenskommunikation - die optimale Werbestrategie

Wie Sie kompetent unternehmensgerechte Werbestrategien konzipieren und dadurch Ihren Bekanntheitsgrad und Ihren Umsatz steigern. Lernen Sie den zielgerichteten Einsatz verschiedener Medien kennen.

Dauer: 2 + 1 Tage

#### UK 23 Unternehmenskommunikation - erfolgreiche Presse- und Öffentlichkeitsarbeit

Wie Sie ihre Presse und Öffentlichkeitsarbeit zielgruppengerecht, wirkungsvoll und effektiv einsetzen, um damit nachhaltig Ihren Unternehmenserfolg zu sichern.

Dauer: 2 + 1 Tage

# Beispiele für geförderte Bildungsmaßnahmen



## Personal- und Organisationsentwicklung

### PE 6 Persönlichkeitsmodelle und Kommunikation

Wie Sie anhand von Persönlichkeitsmodellen das Eigen- und Fremdverhalten in der Kommunikation erkennen und daraus passende und erfolgreiche Verhaltens- und Kommunikationskompetenzen entwickeln.

Dauer: 2 + 1 Tage

### PE 24 Souverän auftreten, überzeugen und wirken für Manager

Wie Sie in unterschiedlichen Situationen das geeignete Instrument für pointiertes und nachhaltiges Auftreten abrufen können, um damit Ihre Wirkung in diversen Präsentationssituationen zu erhöhen.

Dauer: 2 + 1 Tage

### PE 25 Präsentationskompetenz - optim. Vorbereitung + Präsentation von Reden

Wie Sie Ihre Präsentationskompetenz erweitern und in Rede- und Präsentationssituationen die geeigneten Wirkungsmittel einsetzen, um damit mehr Sicherheit zu gewinnen und andere zu überzeugen.

Dauer: 2 + 1 Tage

### PE 26 Motivation/Kommunikation

Wie Sie sich selbst und andere besser motivieren und eine lösungsorientierte, konstruktive Kommunikation in alltäglichen und kritischen Kommunikationssituationen einsetzen und dadurch die Effektivität in Ihrem Umfeld steigern.

Dauer: 2+ 1 Tage

### PE 27 Changemanagement

Wie Sie Veränderungsprozessabläufe planen, steuern, organisieren und kontrollieren, um damit Changeprozesse professionell und effektiv durchzuführen. Darüber hinaus gilt es, alle Beteiligten vom Change zu überzeugen und zu motivieren.

Dauer: 2 + 1 Tage

### PE 28 Work-Life-Balance

Wie Sie verschiedene Work-Life-Balance Werkzeuge in Ihren individuellen Arbeits- und Lebensstil integrieren, um Ihre Power, Ihre Leistungsfähigkeit, Ihre Kreativität und Ihre Zufriedenheit nachhaltig zu steigern und Burnouts vorzubeugen.

Dauer: 2+ 1 Tage

# Beispiele für geförderte Bildungsmaßnahmen



## Personal- und Organisationsentwicklung

### PE 29 Erfolgsfaktor Familienorientierte Personalpolitik

Wie Sie familienorientierte Personalpolitik bedarfsgerecht in Ihr Unternehmen integrieren, um so den Wettbewerbsvorteil einer familienbewussten Unternehmenspolitik im Zeitalter des demografischen Wandels zu nutzen.

Dauer: 2 + 1 Tage

### PE 35 Ausbilden in der Praxis - Führen, Motivieren und Wissen vermitteln

Dauer: 2 + 1 Tage

### PE 37 Individuelles Zeitmanagement und Optimierung von Büroprozessen

Dauer: 2 + 1 Tage

### PE 40 Konfliktberatung in Organisationen I

Verständnis für Konflikte und Lösungsmöglichkeiten erwerben

Dauer: 2 + 1 Tage

### PE 41 Konfliktberatung in Organisationen II

Rolle als Konfliktberater stärken

Dauer: 2 + 1 Tage

### PE 42 Konfliktberatung in Organisationen III

Konfliktmanagement in Organisationen

Dauer: 2 + 1 Tage

### PE 43 Systemischer Coach \* und Berater \* in Organisationen I

Systemisches Verständnis entwickeln \*  
Schwerpunkte "Führung" oder "Vertrieb"

Dauer: 2 + 1 Tage

### PE 44 Systemischer Coach \* und Berater \* in Organisationen II

Coaching von Personen und Teams \*  
Schwerpunkte "Führung" oder "Vertrieb"

Dauer: 2 + 1 Tage

### PE 45 Systemischer Coach \* und Berater \* in Organisationen III

Coaching und Beratung in Organisationen  
\* Schwerpunkte "Führung" oder "Vertrieb"

Dauer: 2 + 1 Tage

### PE 46 Verhandlungstechnik und Konfliktprävention

Dauer: 2 + 1 Tage

# Beispiele für geförderte Bildungsmaßnahmen



## Personal- und Organisationsentwicklung

### PE 47 Gehirn- und Gedächtnistraining

Dauer: 2 + 1 Tage

### PE 50 Psychopathologisches Basiswissen für Coaches und Supervisoren

Die Grenzen des Coachings und der Supervision erkennen und kompetent handeln

Dauer: 2 + 1 Tage

### PE 51 Neurobiologisches Basiswissen für Trainer

Neurobiologische Grundlagen der Kernthemen in der Personalentwicklung

Dauer: 2 + 1 Tage

### PE 52 Neurobiologisches Basiswissen für Coaches und Supervisoren

Coaching und Supervisionsmethoden und Ablauf reflektieren und gehimgerecht optimieren

Dauer: 2 + 1 Tage

### PE 53 Stress- und Burnoutprävention

Für Führungskräfte, Fachkräfte und Mitarbeiter

Dauer: 2 + 1 Tage

#### **advantos Training · Beratung · Coaching**

E-Mail [info@advantos-training.eu](mailto:info@advantos-training.eu)  
 Internet [www.advantos-training.eu](http://www.advantos-training.eu)  
 Förderung [www.advantos-training.eu/100-staatlich-gefoiderte-trainings.html](http://www.advantos-training.eu/100-staatlich-gefoiderte-trainings.html)

Telefon 0700 ADVANTOS  
 oder 0700 . 23 82 68 67  
 international +49 71 81 . 9 32 98 32  
 Fax +49 71 81 . 93 26 38

Adresse Trollblumenweg 2  
 D-73614 Schorndorf