



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
 Internet www.advantos-training.eu
 Förderung 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