



Persönlichkeitstraining Modul 1

- Persönlichkeitsanalysen:
 - Myers-Briggs-Typenindikator (MBTI®)
 - Persönlichkeitsstrukturtest (PST-R®)
 - Talent Q® von Hay Group
- Selbst- und Fremdwahrnehmung
- Motivation und Motivationsmanagement
- Ziele setzen und erreichen
- Transfer in den Alltag

Konfliktmanagement Modul 2

- Definition von Konflikt
- Thomas-Kilmann-Modell der Konfliktlösung
- Professioneller Umgang mit Konfliktverhalten
- Mediation von Zwei-Parteien-Konflikten
- Kreative Konfliktlösungen
- Durchsetzung von Konfliktlösungsentscheidungen

Führen und Motivieren Modul 3

- Führungstheorien
- Situatives und transformationales Führen
- Motivation und Motivationsmanagement
- Die Führungskraft als Coach
- Rollenspiele zu Führungssituationen

Kommunikation Modul 4

- Einführung in ein Kommunikationsmodell
- Regeln der Kommunikation
- Zuhörtechniken
- Senden von Ich-Botschaften
- Professionelles Kommunikationsverhalten

Präsentationstechnik Modul 5

- Kommunikation
- Rhetorik
- Präsentieren – Visualisieren – Moderieren
- Umgang mit schwierigen Vortragssituationen
- Umsetzung von Lehreinheiten

Psychologisches Salestraining Modul 6

- Persönlichkeits- und Verkaufspsychologie
- Typgerechtes Verkaufen mit dem Myers-Briggs-Typenindikator (MBTI®)
- Salestraining mit Video-Feedback

Change Management Modul 7

- Change Modelle
- Die Steuerung von Change Prozessen
- Die Zusammenarbeit der Generationen XYZ
- Resilienz und der Umgang mit Change

Jeder Inhalt kann auch als Micro-Training (30 - 120 Minuten) angeboten werden.

Gerne stellen wir Ihnen ein firmenspezifisches Programm zusammen!