



Michael Fridrich
EINFACHKLARTEXT



Gesamtprogramm

Businessstraining & Beratung
Coaching | Seminare | Strategie | Vorträge

Biografie	5
Philosophie	7
8 Gründe, wie Sie von einer Zusammenarbeit profitieren	8
Coaching	10
AUSSENDIENST-BEGLEITUNG	12
BEWERBUNG	14
EXECUTIVE-COACHING	16
COACHING FÜR ERFAHRENE FÜHRUNGSKRÄFTE	18
COACHING FÜR NEUE BZW. JUNGE FÜHRUNGSKRÄFTE	20
GEHALTSVERHANDLUNG	22
MITARBEITENDEN-COACHING	24
POTENZIAL-BERATUNG	26
Seminare	28
FÜHRUNG	30
KOMMUNIKATION	32
KONFLIKTE	34
MESSE	36
MODERATION	38
NEUKUNDENAKQUISE	40
PRÄSENTATION	42

SMALL TALK	44
TEAMENTWICKLUNG	46
TELEFON	48
TRAIN THE TRAINER	50
VERKAUF	52
ZEITMANAGEMENT	54
Specials	56
AZUBI-TRAINING	58
ERFOLGREICH KOMMUNIZIEREN IM TECHNISCHEN SUPPORT	60
WENDEPUNKTE IM LEBEN	62
ANGEBOTSNACHVERFOLGUNG	64
OFFENE-POSTEN GESPRÄCHE AM TELEFON	65
PASSENDE MITARBEITENDE FINDEN UND BINDEN	66
PREISANPASSUNGEN ERFOLGREICH DURCHSETZEN	67
Strategie	68
Vorträge	70
Referenzen	72
Piktogramme	78
Seminarraum	81
Kontakt	82

Inhalt



Vorstellung

Ich bin Michael Fridrich, Dipl.-Betriebswirt aus Aachen und seit 2008 selbständig als Führungskräfte- und Vertriebsentwickler tätig. Sie erhalten speziell für Führungskräfte und Mitarbeitende im Kundenkontakt erprobte Seminar- und Coachingkonzepte aus einer Hand. Gerne begleite ich Sie auf Ihrem Karriereweg zur Entfaltung Ihres Potenzials und befähige Sie, persönlich und beruflich zu wachsen. Viele Kunden und Kundinnen beschreiben die Herangehensweise und Umsetzung mit den Worten konkret, kompakt und konsequent. Sie haben die Wahl aus unterschiedlichen Formaten: In Präsenz oder digital, in einem Firmenseminar im Unternehmen vor Ort oder einer externen Location, in einem Workshop oder Coaching. Alles abgestimmt auf Ihre konkreten Vorstellungen. Wann kommen wir ins Gespräch und reden einfach Klartext?

Mein Weg, meine Geschichte

1965 in Rheinland-Pfalz geboren, lernte ich während und nach dem Studium der Betriebswirtschaft (Diplom) schon bald beide Seiten kennen, die sich am Verhandlungstisch begegnen: innerbetrieblich Unternehmensführung und Mitarbeitende sowie außerbetrieblich Kunden und Lieferanten.

In meiner insgesamt über zwanzigjährigen Berufstätigkeit erlebte ich alle relevanten Stationen verschiedener Unternehmen in den unterschiedlichsten Marktsituationen, Konjunkturen und gesellschaftlichen Konstellationen. 15 Jahre bekleidete ich diverse Funktionen im Management, zuletzt als Geschäftsführer.

Wie kam es zur Unternehmensgründung?

Angetrieben durch Interesse und Neugier auf aktuelles und umsetzbares Know-how im Business absolvierte ich berufsbegleitend kontinuierlich Fort- und Weiterbildungen. Besondere Schwerpunkte waren die Themen „Führung, Vertrieb und Kommunikation“. So war es eine logische biographische Konsequenz, meinen gesamten Erlebnis- und Erfahrungsschatz in eine selbständige Tätigkeit einzubringen. Der Startschuss fiel im Jahr 2008 mit der Gründung von „Michael Fridrich Businessstraining & Beratung“. Einen bekennenden Ausdruck hat dabei der Claim „einfach Klartext“ – er findet am Markt eine dauerhaft hohe und begeisterte Beachtung.

Ich werde gerne als Speaker gebucht und als Autor für Fachbeiträge in der Presse nachgefragt. Darüber hinaus bin ich an der RWTH Aachen seit 2011 als Dozent zu verschiedenen Soft Skill-Themen tätig.



Philosophie

Ihre konkreten Bedürfnisse und Ziele rasch und gründlich erkennen und verstehen, das ist die Basis für die Gestaltung und Umsetzung meiner praxisorientierten und fordernden Trainings und Coachings. Diese setzen wirksame Impulse, bieten eine wichtige Inspiration und wirken nachhaltig. Als Spezialist für Kommunikation in Führung und Vertrieb biete ich Ihnen kompaktes und kompetentes Know-how. Schnörkellos, direkt auf den Punkt kommend und an Ihren Herausforderungen ausgerichtet. Mein Anspruch ist, Sie besser und damit automatisch erfolgreicher zu machen. Ich begleite Sie dabei, Ihre Veränderungsprozesse auszulösen und Kundenziele langfristig zu erreichen. Sie haben die Möglichkeit, aus folgenden Formaten zu wählen: Coaching, Seminare, Strategie, Vorträge.

Nachhaltige Erfolge schaffen Leichtigkeit, Klarheit und Freude im Berufsalltag!

Die Alleinstellung meines Angebots ist die Kombination aus strategischen Konzepten im Rahmen von Workshops und sofort umsetzbaren Trainings, Coachings und Beratungen aus einer Hand. Dies dokumentiert sich neben hohen Buchungsfrequenzen vor allem in der Resonanz meiner Kunden und Kundinnen: Teilnehmende unterschiedlichster Branchen und Hierarchiestufen stellen mir immer wieder sehr positive Zeugnisse aus. So heißt es zum Beispiel in einem Feedback, dass sie mit dem gerade Erlernten und Angeeigneten sofort deutliche Erfolge in der Alltagspraxis erzielen und ihr Leistungsniveau auch nachhaltig beibehalten.

Die Menschen sind immer wieder überrascht über die zügige Umsetzung in die Praxis. Erfreulich in diesem Zusammenhang ist für mich auch der wiederholte Hinweis, wie sich die Einstellung der Teilnehmenden hin zu mehr Motivation und Leichtigkeit wandelt. Viele Kunden und Kundinnen sind verblüfft, wie mühelos sie die Herausforderungen im Berufsalltag jetzt meistern. Die Freude und Begeisterung darüber, Kunden- und Unternehmenspotenziale zu entwickeln und einen konkreten Beitrag zum individuellen oder gesamten Erfolg zu leisten, sind der zentrale Impuls und Ansporn für meine Tätigkeit als Businessstrainer und Berater.

8 Gründe, wie Sie von einer

K

Erfahrung

Sie engagieren einen Partner, der über zwanzig Jahre, zuletzt als Geschäftsführer, in unterschiedlichen Vertriebspositionen tätig war.

Kompetenz

Sie wählen einen Führungs- und Verkaufsexperten, der in unterschiedlichen Branchen Seminare und Coachings, auch in englischer Sprache, anbietet und über 400 Kunden und Kundinnen gewonnen hat.

L

R

Nachwuchs

Sie engagieren einen „Forderer & Förderer“ junger Menschen, der als Dozent an der RWTH Aachen seit 2011 regelmäßig Workshops durchführt und Auszubildende auf deren Weg in ein erfolgreiches Berufsleben unterstützt.

Zusammenarbeit profitieren

Qualifikation

Sie entscheiden sich für einen Dipl.-Betriebswirt, der 2008 eine Trainerausbildung absolvierte und sich regelmäßig weiterbildet.

Inspiration

Sie buchen einen Macher, der Menschen inspiriert und dem es regelmäßig gelingt, vorhandene Potenziale der Teilnehmenden zu verbessern.

Feedback

Sie vertrauen einem Trainer, der auf umfangreiche Kundenreferenzen zurückblickt und der für ein faires Leistungs-Preis-Verhältnis steht.



Zukunft

Sie finden einen Trainer und Berater, der Sie in strategischen Feldern gerne unterstützt und Sie in Veränderungsprozessen begleitet.

Ergebnisse

Sie profitieren von einer auf Ihre Bedürfnisse zugeschnittenen, lösungsorientierten und nachhaltigen Herangehensweise/ Methodik.



Coaching

COACHING

Coaching gewinnt immer mehr an Bedeutung und ist eine sehr persönliche, nachhaltige Form der Personalentwicklung. Ein Coach hilft seiner Klientin bzw. seinem Klienten (Coachee), ihre/ seine Erwartungen, Ziele und Aufgaben zu überdenken und eigene Lösungen zu entwickeln. Der Fokus richtet sich auf bereits vorhandene Stärken und Fähigkeiten. Haben früher ausschließlich Top-Manager*innen Coaching in Anspruch genommen, profitieren heutzutage auch Führungskräfte des mittleren und unteren Managements von einer professionellen Begleitung.

Für Selbständige und Freiberufler ist die Zusammenarbeit mit einem Coach oftmals die einzige Möglichkeit, ein Feedback zu erhalten und sich auszutauschen.

Ich biete Ihnen gerne ein 3-stufiges Coaching-Konzept für folgende Zielgruppen an:

Executive Coaching für Führungskräfte der obersten Ebene, z. B. Vorstände, Geschäftsführung, Inhaber*innen

- Beispiele: Veränderungsprozesse, Strategische Ausrichtung, Philosophie- und Leitbildentwicklung, Kommunikationskompetenzen in der Außendarstellung

Führungskräfte-Coaching für Bereichs- und Abteilungsleiter*innen ab der zweiten Führungsebene

- Beispiele: Ziele umsetzen, Zeit- und Selbstmanagement, Konfliktbewältigung, Mitarbeiter*innengespräche, Einstellungsgespräche

Mitarbeiter*innen-Coaching ohne Führungsverantwortung, z. B. Mitarbeitende im Vertrieb wie Key Account Manager*innen, Mitarbeitende im Außen- und Innendienst.

- Beispiele: AD-Begleitung, Zeitmanagement, kundenorientiertes Telefonieren etc.

Sind Sie interessiert? Dann schicken Sie einfach eine E-Mail an info@einfach-klartext.de oder rufen Sie mich unter 0241 47 58 67 13 an.

In einem ersten Gespräch lernen wir uns kennen und besprechen Ihre Erwartungen und Ziele an unsere Zusammenarbeit. Anschließend planen wir konkret die nächsten Schritte und vereinbaren Ihre Termine. Das Coaching findet in einem sicheren und vertrauensvollen Rahmen statt.

Sie haben die Wahl zwischen einem Coaching in meinem Seminarraum oder einem Online-Coaching. Ich biete Ihnen auch gerne ein Inhouse-Coaching für 3 bis 4 Mitarbeitende pro Tag à 2 Stunden im Block.

Alle Coaching-Formate erstrecken sich in der Regel über einen zeitlichen Rahmen von 6 bis 8 jeweils zweistündigen Terminen.





AUSSENDIENST-BEGLEITUNG

Profitieren Sie von „Bordsteinkonferenzen“!

Mitarbeitende im Vertriebsaußendienst brauchen neben Fachkompetenzen vor allem kommunikative Fähigkeiten, um den wachsenden Kundenansprüchen, z. B. in der Preisverhandlung, gerecht zu werden. Gleichzeitig fällt es immer schwerer, aus dem eigenen Hamsterrad der Gewohnheiten auszusteigen. Oft mangelt es auch an der Zeit, individuelle Arbeitsabläufe auf den Prüfstand zu stellen. Das ist schade, da sinnvolles Feedback und konkrete Impulse fehlen, um die eigene verkäuferische Wirkung im Kundenkontakt zu verbessern.

Hier unterstützen Außendienst-Mitfahrten. Als Coach begleite ich Sie oder Ihre Mitarbeitenden an einem oder zwei vereinbarten Tagen bei Kundenbesuchen vor Ort. Nach jedem Kundenbesuch erhält die Außendienstlerin bzw. der Außendienstler ein direktes Feedback in einer „Bordsteinkonferenz“. Diese Coachinggespräche heißen Bordsteinkonferenzen, weil sie beispielsweise im Auto des Außendienstmitarbeitenden oder in einem Café in der Nähe des Kunden, der Kundin stattfinden.

Wir sprechen sehr konkret über positive Wirkungen von Körpersprache, Rhetorik und Wortwahl sowie über Verbesserungsmöglichkeiten. Daraus entstehen bereits für den folgenden Termin direkte und effiziente Impulse.

Dieses jobbegleitende Coaching fördert sehr schnell und gezielt Potenziale und Talente des Mitarbeitenden. Dabei geht es um die Optimierung der vorhandenen vertrieblichen Fähigkeiten und des bestehenden Know-hows.

Voraussetzung für dieses Coaching-Format ist die Bereitschaft zur nachhaltigen Veränderung. Nur so gelingt langfristig ein positiver Entwicklungsprozess.

AUSSENDIENST-BEGLEITUNG

Für wen ist eine Außendienstbegleitung sinnvoll?

Dieses individuelle und sehr praxisorientierte Coaching eignet sich besonders für

- junge Vertriebsmitarbeitende im Außendienst
- „alte Hasen“, die bereits erfolgreich unterwegs sind und noch besser werden wollen

Die aus den Mitfahrten gewonnenen Erfahrungen liefern darüber hinaus wertvolle Erkenntnisse zu betriebsinternen Problemen, z. B. bei der Lieferfähigkeit, die den Verkauf und das damit verbundene Geschäft erschweren.

Für die Führungskraft besteht anschließend auch die Chance, aus dem Feedback der Mitfahrten kommunikative Herausforderungen im Umgang mit Kunden und Kundinnen, z. B. bei Preiserhöhungen, in einem Team-Seminar gemeinsam zu trainieren.

Ablauf/Umsetzung

In einem kostenfreien Vorgespräch informiere ich Sie gerne über konkrete und praxiserprobte Möglichkeiten einer zeitlich begrenzten Außendienstbegleitung. Danach entscheiden Sie, in welchem Umfang wir gemeinsame Kundenbesuche durchführen und an den damit verbundenen Veränderungszielen arbeiten.

Zielgruppe

Das Coaching ist eine sinnvolle Ergänzung zu einem herkömmlichen Vertriebstraining und eignet sich für alle Menschen, die regelmäßigen Kundenkontakt im Außendienst haben.

Kontakt

Ich freue mich über Ihre Anfrage. Schicken Sie einfach eine E-Mail an info@einfach-klartext.de oder rufen Sie mich unter 0241 47 58 67 13 an.





BEWERBUNG

Ran an den Job!

Stehen Sie vor einer wichtigen beruflichen Entscheidung oder verspüren Sie den Wunsch, sich neu bzw. umzuorientieren? Gerne unterstütze ich Sie in Ihrem Veränderungsprozess. Als Karrierecoach zeige ich Fach- und Führungskräften sowie Berufseinsteigern, wie sie einen positiven und überzeugenden Eindruck bei ihren Gesprächsbeteiligten hinterlassen und den Job erhalten.

Im Vorstellungsgespräch ist eine überzeugende Strategie entscheidend. Es geht darum, das Richtige zu sagen, sich deutlich und nachvollziehbar zu positionieren und zu präsentieren. Das Ziel ist eine klare Ausrichtung, die Vorbereitung möglicher Alternativen und eine positive, gewinnende Selbstdarstellung.

Das Bewerbungs-Coaching ist ein individueller Mix aus Coaching, Training und Beratung und umfasst je nach Schwerpunkt folgende Schritte:

- Potenzialanalyse auf Basis Ihrer Stärken
- Identifikation potenzieller Jobs
- Vorabtelefonat: Ist eine Bewerbung überhaupt sinnvoll?
- Vorbereitung Bewerbungsgespräch: Fokussierung und Klarheit
- Bewerbungspräsentation: Wie verkaufen Sie sich besser?
- Verhandlung: Hürden leichter nehmen und eigene Ziele erreichen
- Ihr Online-Profil in sozialen Netzwerken
- Begleitung/Motivation

BEWERBUNG

Ein professionelles Bewerbungs-Coaching bedeutet auch eine inhaltliche Investition Ihrerseits. Es unterstützt Sie dabei, Ihr nächstes Bewerbungsgespräch optimal vorzubereiten. Damit Sie in Ihrem Vorstellungstermin gelassen, souverän, kompetent und damit sympathisch wirken, lohnt sich ein individuelles Coaching. Sie identifizieren Ihre eigenen Stärken und verleihen Ihrer Bewerbung ein noch individuelleres Profil.

In unseren Gesprächen beantworte ich Ihre Fragen zu Ihrer Bewerbung. Wir identifizieren gemeinsam mögliche Potenziale, konkretisieren sie und verleihen Ihrer Bewerbung eine noch individuellere Handschrift. Sie profitieren durch die Schärfung Ihres persönlichen Profils und lernen neben der Stärkung Ihrer Stärken auch die Akzeptanz Ihrer Schwächen und einen damit verbundenen souveränen Umgang. Sie erzielen Klarheit über Ihre Motivation und Ihre Vorstellungen, die wir über Fragen und Antworten herausarbeiten. Aktive Übungen zur Gesprächsführung helfen Ihnen, mögliche Ängste oder Lampenfieber zu überwinden und in Ihrem Vorstellungsgespräch mutig, optimistisch und selbstbewusst auf Ihre Interviewpartner zu reagieren. Sie erhalten darüber hinaus weitere rhetorische „Kniffe“, wie Sie in schwierigen Gesprächssituationen gelassener reagieren.

Ablauf/Umsetzung

In einem kostenfreien Vorgespräch klären wir Ihr konkretes Thema. Danach entscheiden Sie, ob und in welchem Umfang ich Sie bei der Verwirklichung und Umsetzung Ihrer Veränderungsziele zeitlich begrenzt begleiten darf.

Zielgruppe

Alle Menschen, die sich beruflich verändern wollen.

Kontakt

Ich freue mich über Ihre Anfrage. Schicken Sie einfach eine E-Mail an info@einfach-klartext.de oder rufen Sie mich unter 0241 47 58 67 13 an.





EXECUTIVE-COACHING

Sparring auf Augenhöhe!

Die Anforderungen an Führungskräfte der ersten Ebene werden immer vielfältiger. Auf der einen Seite stehen die (Gewinn-)Erwartungen der Gesellschafter*innen bzw. Aktionäre*innen. Dazu zählen die Strategie-Entwicklung, das Nachdenken über Wachstumschancen und mögliche Kooperationen, horizontal wie vertikal, um das Unternehmen durch entsprechende Investitionen auf das nächste Level zu heben. Auf der anderen Seite gilt es, die Mitarbeitenden für genau diese Ziele zu gewinnen und deren Leistungsbereitschaft nachhaltig zu aktivieren. Sie fördern u. a. deren Weiterkommen, lösen Konflikte und entscheiden auch über innerbetriebliche Veränderungen. Das alles natürlich in einer positiven, wohlwollenden und partnerschaftlichen Kommunikation, empathisch und gleichzeitig lösungsorientiert.

Die Herausforderung für viele Führungskräfte: Der Wille zur Weiterentwicklung ist da, es fehlt jedoch ein/e geeignete/r Sparringspartner*in. Ein Coach auf Augenhöhe, der etwas vom Tagesgeschäft eines/einer Managers*in versteht und Probleme und deren Dimension nachvollzieht. Ein Coach, mit dem eine Reflektion zu bestimmten konkreten Herausforderungen möglich ist. Executive-Coaching ist ein möglicher Schlüssel. Dieses Format hat die Verbesserung von strategischen Managementkompetenzen im Blick. Durch längere und intensive Gesprächstermine zwischen dem Executive Coach und seinem Coachee baut sich eine vertrauensvolle Arbeitsbeziehung auf.

Ziel ist es, ihm oder ihr Werkzeuge an die Hand zu geben, eigene Lösungen zu entwickeln und umzusetzen. Mögliche Themenfelder sind z. B. Veränderungsprozesse, strategische Neuausrichtung oder die Definition bzw. Konkretisierung eines unternehmerischen Leitbildes.

EXECUTIVE-COACHING

Ich begleite Manager*innen, konkrete Ziele zu identifizieren und zu verstehen, wie sie ihre Herausforderungen konkret angehen. Ich unterstütze sie, komplexe Entscheidungen zu treffen und deren Kommunikationsstil zu optimieren, um die gestellten Aufgaben noch effektiver zu erfüllen. Was macht ein Executive-Coaching für Sie sinn- und wertvoll?

Sie gewinnen Klarheit und verbessern gleichzeitig Ihr Profil als Führungskraft. Darüber hinaus entwickeln Sie Ihre Entscheidungskompetenz und lernen, neben reinen Zahlen, Daten und Fakten auch Ihrer Intuition zu vertrauen. Sie blicken regelmäßig aus der Vogelperspektive auf Ihre Organisation und das Umfeld. Last but not least erreichen Sie Ihre Ziele mit mehr Konsequenz und Leichtigkeit.

Ein erfolgreiches Executive-Coaching ist eine konkrete Anleitung zur Selbsthilfe, die Sie mit Ihrem Coach erarbeiten und selbstständig umsetzen.

Ich biete Ihnen als Executive Coach folgendes Profil:

- eigene Erfahrungen als Top Executive
- umfangreiche Berufs- und Lebenserfahrung
- Coaching-Methodenkompetenz
- Empathie und gleichzeitig professionelle Distanz

Ablauf/Umsetzung

In einem kostenfreien Vorgespräch klären wir Ihr konkretes Thema. Danach entscheiden Sie, ob und in welchem Umfang ich Sie bei der Verwirklichung und Umsetzung Ihrer Veränderungsziele zeitlich begrenzt begleiten darf.

Zielgruppe

Executives der ersten Führungsebene aus großen oder mittelständischen Unternehmen, die in Begleitung eines/einer Sparringspartners*in neue Fähigkeiten erarbeiten und vorhandenes Know-how verbessern wollen.

Kontakt

Ich freue mich über Ihre Anfrage. Schicken Sie einfach eine E-Mail an info@einfach-klartext.de oder rufen Sie mich unter 0241 47 58 67 13 an.





FÜHRUNGSKRÄFTE-COACHING

Coaching für erfahrene Führungskräfte

Sie sind bereits eine erfolgreiche und erfahrene Führungskraft. Sie wollen sich optimieren und Ihr Know-how gerade mit Blick auf die folgende Generation erweitern und Ihr Führungswissen aktualisieren. Sie wünschen sich neue, wichtige Impulse zur Führung und wollen sich mit einem Coach zu anspruchsvollen, herausfordernden Führungssituationen austauschen.

Dieses intensive Coaching bietet Ihnen einen persönlichen Rahmen, in dem Sie Ihr konkretes Führungsverhalten reflektieren und die Kompetenz Ihrer Führung von Mitarbeitenden erweitern und auffrischen. Wir schauen gemeinsam auf Ihr Führungsverhalten, Ihren Führungsstil und Ihre Führungswerkzeuge.

FÜHRUNGSKRÄFTE-COACHING

Mögliche Inhalte

- Ihr Führungsverständnis als Selbstwertkonzept überprüfen (Selbst- bzw. Fremdbild)
- Ihre Rolle als Moderator*in, Entwickler*in und Unterstützer*in
- Führung in Zeiten von VUCA: Volatilität, Unsicherheit, Komplexität und Ambivalenz
- Führung agiler Teams
- Zeitgemäße Mitarbeitendengespräche
- Motivation als zentrales Steuerungsinstrument
- Führung auf Distanz, z. B. im Home Office
- Kommunikation in der Führung
- gelebte Wertschätzung
- Verhalten in schwierigen Situationen, z. B. Leistungsschwankungen, Konflikte im Team, Veränderungen oder Stress

Ablauf/Umsetzung

In einem kostenfreien Vorgespräch definieren wir Ihr genaues Thema. Danach entscheiden Sie, ob und in welchem Umfang ich Sie bei der Optimierung und Umsetzung Ihrer Führungsaufgaben zeitlich begrenzt begleiten darf.

Zielgruppe

Führungskräfte der zweiten und dritten Führungsebene, z.B. Bereichsleitung, Gruppenleitung, Abteilungsleitung, Führungskräfte auch mit kleiner Mitarbeitendenverantwortung

Kontakt

Ich freue mich über Ihre Anfrage. Schicken Sie einfach eine E-Mail an info@einfach-klartext.de oder rufen Sie mich unter 0241 47 58 67 13 an.





FÜHRUNGSKRÄFTE-COACHING

Coaching für neue bzw. junge Führungskräfte

Als neue Führungskraft stehen Sie naturgemäß vor spannenden, vielfältigen Aufgaben, die veränderte Verhaltens- und Herangehensweisen erfordern. Von Beginn an stellen Sie die Weichen, wie Sie diese anspruchsvollen Herausforderungen erfolgreich meistern und eine notwendige Akzeptanz in Ihrem Team erreichen.

Im Umgang mit Ihren Mitarbeitenden geht es um die richtige Balance aus Nähe und Distanz. Parallel entwickeln Sie Ihre Führungsposition konsequent weiter und setzen Ihre Führungsaufgaben wie Delegation, Mitarbeitendengespräche, Planung, Entscheidungen treffen etc. um. In diesem Coaching beschäftigen wir uns mit Ihrem Rollenwechsel vom Mitarbeitenden zur Führungskraft bzw. Ihrem erfolgreichen Start als Führungskraft in einem neuen Unternehmen.

FÜHRUNGSKRÄFTE-COACHING

Mögliche Inhalte

- Definition Ihrer neuen Führungsrolle: Vom Mitarbeitenden zur Führungskraft oder Ihr erster Führungsjob
- Konkrete Anforderungen und Aufgaben an Ihre Führungsrolle
- Ihren eigenen Führungsstil entwickeln
- Was ist Ihr Selbstverständnis von Führung?
- Wo liegen Ihre Stärken?
- Wo sind Ihre „kritischen“ Stellen und wie gehen Sie mit ihnen um?
- Führungsinstrumente gezielt einsetzen: Delegieren, Ziele vereinbaren, Mitarbeitendengespräche führen etc.
- Wie sorgen Sie für Akzeptanz in Ihrer neuen Führungsrolle?
- Umgang mit erfahreneren Mitarbeitenden
- Ängste, Blockaden und Unsicherheiten im Team annehmen und überwinden
- Proaktives Feedback: Den konstruktiven Umgang untereinander fördern
- Wie steuern Sie die Leistung Ihres Teams?

Ablauf/Umsetzung

In einem kostenfreien Vorgespräch definieren wir Ihr genaues Thema. Danach entscheiden Sie, ob und in welchem Umfang ich Sie bei Ihrem Wechsel in eine Führungsposition begleiten und unterstützen darf.

Zielgruppe

Neue bzw. junge Führungskräfte

Kontakt

Ich freue mich über Ihre Anfrage. Schicken Sie einfach eine E-Mail an info@einfach-klartext.de oder rufen Sie mich unter 0241 47 58 67 13 an.





GEHALTSVERHANDLUNG

Mutig ins Gespräch!

Vielen Führungskräften oder Young Professionals fällt es schwer, in einer Gehaltsverhandlung über die eigene Leistung zu sprechen und sich zu verkaufen. Es ist empfehlenswert, im Zuge der Vorbereitung auf Ihr kommendes Gehaltsgespräch Ihre eigene Leistungsbilanz, verbunden mit Beispielen aus Ihrem Berufsalltag, zu dokumentieren.

Voraussetzung ist, sich immer wieder den eigenen Wert = Selbstwert bewusst zu machen.

Ein Gehaltsgespräch ist nur dann erfolgreich, wenn Sie Ihre Leistung klar darstellen und die durchschnittlichen Gehälter im Markt und in Ihrem Unternehmen kennen. Auch die mentale Vorbereitung ist ein wichtiger Erfolgsfaktor. Wenn Sie glauben, Ihr/Ihre Vorgesetzte*r sieht und honoriert Ihre Leistungen initiativ, bleiben Sie schnell unter Ihren Möglichkeiten bzw. werden übergangen. Selbst wenn Sie persönlich der festen Überzeugung sind, dass Sie mehr Geld wert sind, sieht Ihr/e Chef*in das häufig anders. Das Bewerbungs- oder Jahresgespräch ist beendet, zurück bleibt ein Mix aus Enttäuschung, Hilflosigkeit oder auch Verärgerung.

Wie erhalten Sie das Gehalt, das Sie verdienen? Ganz einfach: Überzeugen Sie Ihre Vorgesetzten!

GEHALTSVERHANDLUNG

Ich bereite gemeinsam mit Ihnen Ihr nächstes Mitarbeitenden-/Gehaltsgespräch vor. Wir sprechen über Ihre Gehaltsvorstellung und mögliche vergütungsrelevante Alternativen. Wir entwerfen die für Sie passende Strategie für ein offensives und gleichzeitig erfolgreiches Gehaltsgespräch.

Als Ihr Sparringspartner entwickle ich gemeinsam mit Ihnen überzeugende Argumente, die für eine Gehaltsanpassung nach oben sprechen. Darüber hinaus erhalten Sie Formulierungshilfen, um auf mögliche Einwände, wie z. B. „der Umsatz ist rückläufig“, „die Ertragssituation lässt keine Gehaltssteigerung zu“ oder „das übersteigt unser Budget“ professionell und selbstbewusst zu reagieren. In intensiven Simulationen trainieren wir Ihr Vorgehen, Sie bereiten sich so auf unterschiedliche Situationen im „Gehaltspoker“ vor.

Ablauf/Umsetzung

1. Wir erarbeiten konkrete Argumente, die für eine Gehaltsanpassung sprechen
2. Wir verschaffen uns einen Überblick darüber, wie hoch die Vergütung in Ihrem Beruf, Ihrer Region oder Ihrer Position ist
3. Wir prüfen einen günstigen Zeitpunkt für Ihre Gehaltsverhandlung
4. Ich stärke Ihr Selbstbewusstsein für das Gehaltsgespräch durch Vermitteln einer positiven und offensiven = mutigen Einstellung
5. Wir trainieren den Ablauf von der Anfrage des Gesprächs bis zur konkreten Gehaltsverhandlung

Zielgruppe

Mitarbeitende und Führungskräfte aller Ebenen, die ihre Gesprächs- und Verhandlungskompetenz in Jahres- und Gehaltsgesprächen überprüfen und verbessern wollen.

Ist ein Gehalts-Coaching für Sie interessant? Gerne vereinbaren wir ein kostenfreies telefonisches Vorgespräch. Darin klären wir Ihren konkreten Bedarf und sprechen über den Umfang sowie die weitere Vorgehensweise.

Kontakt

Ich freue mich über Ihre Anfrage. Schicken Sie einfach eine E-Mail an info@einfach-klartext.de oder rufen Sie mich unter 0241 47 58 67 13 an.





MITARBEITENDEN-COACHING

Ein Coaching für Mitarbeitende in Unternehmen, Behörden oder anderen Organisation hilft, eigene Fähigkeiten und Fertigkeiten zu entwickeln, bestehende Aufgaben noch besser umzusetzen und sich für kommende Herausforderungen zu qualifizieren.

Es handelt sich dabei um einen Mix aus Wissensvermittlung und praktischen Übungen konkreter Situationen aus dem beruflichen Alltag. Sie haben die Wahl aus verschiedenen Themen. Wie sieht's aus? Fühlen Sie sich angesprochen?

MITARBEITENDEN-COACHING

Mögliche Inhalte

- Ihren Arbeitsalltag besser planen und strukturieren
- Kundenorientiert telefonieren, auch mit schwierigen Gesprächspartner*innen
- Konflikte erkennen und ansprechen
- Vorbereitung Jahresgespräch aus Mitarbeitersicht
- Neukundengewinnung
- Besser präsentieren und überzeugend wirken
- Stressbewältigung
- Small Talk
- Eigene Potenziale erkennen und nutzen

Ablauf/Umsetzung

In einem kostenfreien Vorgespräch definieren wir Ihr genaues Thema. Danach entscheiden Sie, ob und in welchem Umfang ich Sie bei Ihrer beruflichen Weiterentwicklung begleiten und unterstützen darf.

Zielgruppe

Mitarbeitende ohne Führungsverantwortung aus großen oder mittelständischen Unternehmen in Industrie, Großhandel und Dienstleistungen.

Kontakt

Ich freue mich über Ihre Anfrage. Schicken Sie einfach eine E-Mail an info@einfach-klartext.de oder rufen Sie mich unter 0241 47 58 67 13 an.





POTENZIAL-BERATUNG

... und was MOTIVIERT Sie?

Manche Menschen lieben die Herausforderung und möchten Führungsverantwortung übernehmen, andere fühlen sich in einem Job in der zweiten Reihe wohl und sind mit ihren Aufgaben zufrieden. Doch wie entscheiden Sie sich, wenn Ihnen eine Führungsposition zugetraut und angeboten wird und Sie unsicher sind, inwieweit Sie die gestellten Anforderungen erfüllen? Möchten Sie die in Aussicht gestellte Chance ergreifen oder sind Sie in Ihrer aktuellen Position glücklich? Sind Sie bereit, Ihre Fähigkeiten und Fertigkeiten weiterzuentwickeln und den nächsten Schritt zu gehen?

Eine realistische Einschätzung der eigenen Motivation und der fachlichen, persönlichen und sozialen Stärken hilft bei der Entscheidung, ob eine Position als Führungskraft das Richtige für Sie ist. Oft hilft ein Blick von außen, der für Klarheit sorgt.

POTENZIAL-BERATUNG

Gerne biete ich Ihnen ein Potenzialgespräch mit diesen Inhalten an:

- Erwartungen
 - Was erwartet der/die Arbeitgeber*in?
 - Was erwarten die Mitarbeitenden?
 - Was erwarte ich?
- Welche Voraussetzungen bringe ich mit?
 - Führungskompetenz
 - Persönliche Kompetenz
 - Soziale Kompetenz
- Informationen und Hintergründe zu Persönlichkeitsmodellen bzw. -profilen, z.B. das Reiss-Profile

Zielgruppe

Mitarbeitende und Führungskräfte aller Ebenen, die ihre Potenziale überprüfen, entdecken oder weiter ausbauen wollen. Berufstätige auf ihrem Sprung in das nächste Karrierelevel; Menschen, die sich neu ausrichten und entsprechend verändern möchten.

Ist eine Potenzial-Analyse für Sie interessant? Gerne vereinbaren wir ein kostenfreies telefonisches Vorgespräch. Darin klären wir Ihren konkreten Bedarf und sprechen über den Umfang sowie die weitere Vorgehensweise.

Kontakt

Ich freue mich über Ihre Anfrage. Schicken Sie einfach eine E-Mail an info@einfach-klartext.de oder rufen Sie mich unter 0241 47 58 67 13 an.



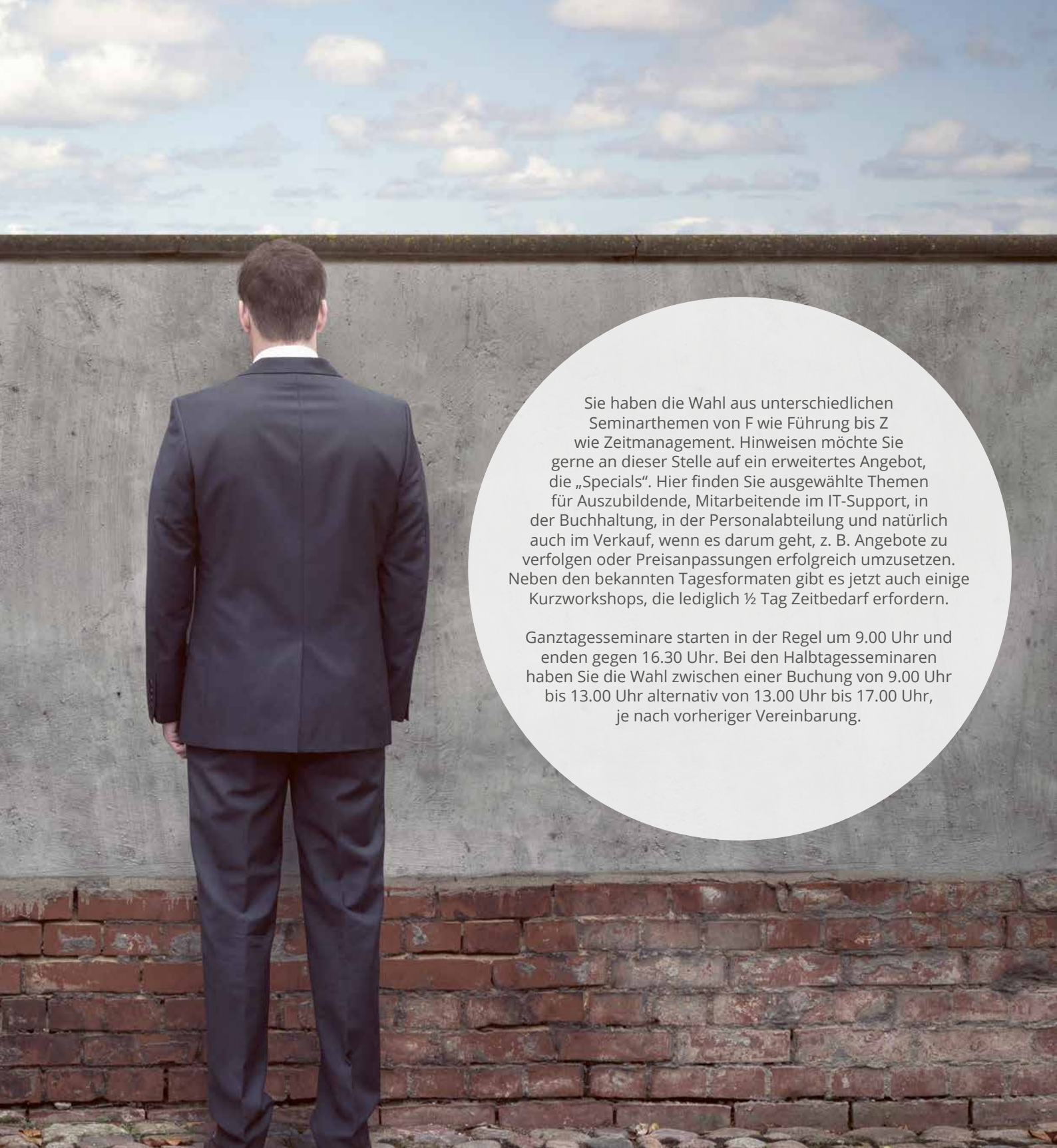


Seminare finden direkt bei Ihnen vor Ort, in Ihrem Unternehmen oder in einer naheliegenden Räumlichkeit statt. Ihre Mitarbeitenden bleiben verfügbar und Sie sparen Reisekosten sowie Hotelübernachtungen mit Ausnahme der Teilnehmenden, die von auswärts anreisen. Sie organisieren lediglich den Seminarraum inkl. benötigte Ausstattung, die Verpflegung und das war es.

Die Erfahrung zeigt: Im Kreis der eigenen Mitarbeitenden und Kolleg_innen lernt es sich besonders effektiv, zudem lassen sich Fragen zu konkreten Arbeitssituationen im eigenen Unternehmen optimal beantworten.

Inhouse Seminare sind zudem sehr effizient und zeichnen sich im Unterschied zu offenen Seminaren dadurch aus, dass noch stärker firmenspezifische Aspekte bei der späteren Umsetzung im Seminar, Berücksichtigung finden.

Seminare



Sie haben die Wahl aus unterschiedlichen Seminarthemen von F wie Führung bis Z wie Zeitmanagement. Hinweisen möchte Sie gerne an dieser Stelle auf ein erweitertes Angebot, die „Specials“. Hier finden Sie ausgewählte Themen für Auszubildende, Mitarbeitende im IT-Support, in der Buchhaltung, in der Personalabteilung und natürlich auch im Verkauf, wenn es darum geht, z. B. Angebote zu verfolgen oder Preisanpassungen erfolgreich umzusetzen. Neben den bekannten Tagesformaten gibt es jetzt auch einige Kurzworkshops, die lediglich ½ Tag Zeitbedarf erfordern.

Ganztagesseminare starten in der Regel um 9.00 Uhr und enden gegen 16.30 Uhr. Bei den Halbtagesseminaren haben Sie die Wahl zwischen einer Buchung von 9.00 Uhr bis 13.00 Uhr alternativ von 13.00 Uhr bis 17.00 Uhr, je nach vorheriger Vereinbarung.

Seminare



FÜHRUNG

Die moderne Führungskraft

Die Aufgaben an eine Führungskraft sind vielfältiger und anspruchsvoller geworden. Der Grund liegt in einer sich stark verändernden Arbeitswelt. Neben der persönlichen Kommunikation gewinnt auch die Führung auf Distanz an Bedeutung: virtuelles Arbeiten und Kommunizieren, agile Teamentwicklung, Employer Branding, Onboarding-Prozesse, Einstellungs-, Ziel- und Konfliktgespräche, vieles verlagert sich inzwischen auch in die digitale Welt. Dies erfordert klare und konkrete Regeln und Rahmenbedingungen, in der auch altbekannte Werte wie Pünktlichkeit, Disziplin, konkrete Absprachen etc. wichtig bleiben.

Das Profil der Führungskraft wandelt sich stetig. Ihre Aufgabe wird immer häufiger die eines/ einer Mentors*in, Inspirators*in, Gestalters*in und „Ergebnisverwirklichers“. Organisieren, Kommunizieren, Delegieren und Motivieren sind anspruchsvolle, wichtige Fähigkeiten einer Führungskraft. Lernen Sie in diesem Training konkrete Führungsaufgaben und deren Werkzeuge kennen. Sie stärken Ihre Kompetenz und bieten Ihnen einen konkreten, direkt umsetzbaren Nutzen in Ihrem Führungsalltag.

FÜHRUNG

Inhalte

- Führungseinstellung, Führungsverhalten und Führungsstile
- Wichtige Führungsaufgaben im Überblick
 - Mitarbeitende gewinnen, motivieren und halten
 - SMARTe Ziele formulieren, kommunizieren und umsetzen
 - Planen und organisieren
 - Besser delegieren: Effizienz vs. Effektivität
 - Entscheiden: Findung und Prozesse
- Kommunikation in der Führung
 - Wie man in den Wald hineinruft ...
 - Lob oder Anerkennung?
 - Mitarbeitendegespräche, auch online
 - Konflikte konstruktiv ansprechen und lösen
- Konkrete Praxisübungen
- Ihre Wunschthemen?

Die finalen Seminarbausteine legen wir in einem gemeinsamen Vor- bzw. Abstimmungsgespräch fest.

Umfang

1 Tag

Methoden

fachlicher Input, Präsentationen, Gruppendiskussionen, konkrete Fallbeispiele und praktische Übungen.

Handout

... mit weiteren Informationen, Checklisten und ergänzenden Beispielen. Sie erhalten die Unterlagen per E-Mail

Zielgruppe

Geschäftsführung Marketing und Vertrieb; Vertriebs- und Verkaufsleitung; Gebietsverkaufsleitung; Niederlassungsleitung; Leitung Innendienst; Führungskräfte, die sich und ihren persönlichen Führungsstil weiterentwickeln und mehr Sicherheit in der Mitarbeiterführung erzielen wollen. Das Training ist auch für Mitarbeitende geeignet, die in die Vorgesetztenrolle wechseln.

Kontakt

Ich freue mich über Ihre Anfrage. Schicken Sie einfach eine E-Mail an info@einfach-klartext.de oder rufen Sie mich unter 0241 47 58 67 13 an.





© Nina Lawrenson/peopleimages.com - stock.adobe.com

KOMMUNIKATION

Sie kennen das Sprichwort: „Wie man in den Wald hineinruft ...“

Es beschreibt sehr schön die Verantwortung des Sendenden beim Übertragen einer Botschaft, betrieblich und auch privat. Natürlich kommunizieren wir immer und jederzeit. Was bleibt ist die Beantwortung der Frage, wie Sie mit klaren Botschaften Ihr Gegenüber überzeugen. Verstehen Sie den anderen Menschen überhaupt? Fragen Sie bei Unklarheiten konkret nach? Wie sehen die Gesprächsanteile in Ihrer Kommunikation aus? Tendieren Sie mehr in Richtung Vielredner oder in Richtung eines Schweigenden, den man für jeden ausgesprochenen Satz „feiert“?

Menschen sind eben unterschiedlich und das ist gut so. Das bedeutet im Umkehrschluss: Wenn es Ihnen gelingt, mit unterschiedlichen Gesprächstypen besser umzugehen und Ihre Sprachwerkzeuge noch gezielter einzusetzen, erreichen Sie Ihre Ziele schneller und im partnerschaftlichen Einvernehmen.

Kommunikation beeinflusst täglich Ihre Motivation. Ist Ihr Glas halb voll oder halb leer? Ihre Ausdrucksweise hat dabei einen entscheidenden Einfluss. Verbessern Sie in diesem Training u. a. Ihre Formulierungskompetenz, z. B. die Vermeidung von Reizworten wie „müssen!“. Oder dem Gegenteil von Drucksprache, wenn Sie bspw. gerne Weichmacher oder Nebelkerzen verwenden, die den/die Partner*in am Ende des Gesprächs noch verwirrter zurücklassen, als er oder sie zu Beginn des Dialogs war.

KOMMUNIKATION

Inhalte

- Ihre Einstellung entscheidet
 - Wie Sie auf andere wirken
- Sachlich oder emotional kommunizieren? Kommt darauf an!
- Die vier Seiten einer Nachricht
- Worte, die wirken
 - Mutig, konkret und wertschätzend formulieren
 - Elemente des „aktiven Zuhörens“
- Wie war das noch mal mit dem „Aktiven Zuhören“?
- Gesprächssteuerung durch partnerschaftliche Frageformen
- Konkrete Praxisübungen
- Ihre Wunschthemen?

Die finalen Seminarbausteine legen wir in einem gemeinsamen, kostenfreien Vorgespräch fest.

Umfang

1 Tag

Methoden

Seminar mit Workshop-Charakter, fachliche Impulse mit vielen Praxisbeispielen, Einzel- und Gruppenaufgabe, Analyse und Übungen, hoher Praxistransfer für Ihren beruflichen Alltag.

Handout

... mit weiteren Informationen, Checklisten und ergänzenden Übungen. Sie erhalten die Unterlagen per E-Mail.

Zielgruppe

Führungskräfte und Mitarbeitende aller Ebenen, die ihre Kommunikationskompetenz überprüfen und verbessern wollen

Kontakt

Ich freue mich über Ihre Anfrage. Schicken Sie einfach eine E-Mail an info@einfach-klartext.de oder rufen Sie mich unter 0241 47 58 67 13 an.





©biker3 - stock.adobe.com

KONFLIKTE

Der häufigste Konfliktgrund ist die unvollständige Information

Konflikte sind ein Teil unseres Lebens, beruflich wie privat. Allerdings gibt es Führungskräfte, die gänzlich auf ein Konfliktmanagement verzichten, weil die Mitarbeitenden ausschließlich nach deren Pfeife tanzen (müssen). Auch in agilen Teams oder in der Projektarbeit vermisst man gelegentlich einen professionellen Umgang mit auftretenden Schwierigkeiten und sinnvolle Lösungsansätze, die helfen, den Konflikt zügig zu beenden.

Statt das große Ganze zu betrachten, verlieren sich die Gruppenmitglieder*innen schnell in individuellen Details und nehmen entsprechende Positionen ein. Konstruktive, faire und einvernehmliche Lösungen sind ein wichtiger Schlüssel und essenzieller Baustein im Umgang mit anderen Menschen. Gerade Veränderungsprozesse sind für diverse Konfliktsituationen prädestiniert. Sie zu verdrängen oder gar totzuschweigen, ist selten eine gute Idee.

Sie erfahren etwas über Konfliktursachen, geeignete Wege zur Konfliktbewältigung und entsprechende Lösungsstrategien. Das spart Ihnen Ressourcen und steigert Ihre Lebensfreude.

KONFLIKTE

Inhalte

- Der Konfliktbegriff
- Ursachen
- Konfliktarten und -verhalten
- Konfliktanzeichen und -symptome
- Möglichkeiten zur Konfliktreduzierung
- Konfliktlindernde Kommunikation
- Konfliktansprache: Wie geht das?
- Das Harvard-Konzept
- Tipps für künftige Konfliktgespräche
- Konkrete Praxisübungen
- Ihre Wunschthemen?

Die finalen Seminarbausteine legen wir in einem gemeinsamen, kostenfreien Vorgespräch fest.

Umfang

1 Tag

Methoden

fachliche Impulse, Beispiele aus konkreten Situationen der Teilnehmenden, Transfer in die Praxis, Erfahrungsaustausch, Feedback.

Handout

... mit weiteren Informationen, Checklisten und ergänzenden Übungen. Sie erhalten die Unterlagen per E-Mail.

Zielgruppe

Führungskräfte, die einen proaktiven Beitrag für ein wertschätzendes Betriebsklima leisten möchten sowie Mitarbeitende, die ihre eigenen Konfliktsituationen konstruktiver lösen wollen

Kontakt

Wir freuen uns über Ihre konkrete Anfrage. Schicken Sie einfach eine E-Mail an info@einfach-klartext.de oder rufen Sie uns unter 0241 47 58 67 13 an





© pattiaballe - stock.adobe.com

MESSE

Kontakte machen Kontrakte!

„Mehr Leads. Mehr verkaufen. Den Bekanntheitsgrad steigern. Unsere Kompetenz zeigen und vermitteln.“

So beantworten viele Messeverantwortliche die Frage nach den Zielen für die nächste Ausstellung. Das Problem ist nur: „Wie setzen wir das um?“ Die meisten Mitarbeitenden auf dem Messestand stammen aus verschiedenen Abteilungen des Hauses und sind daher nur selten Messeprofis. Sie sind oft hochkompetente Ansprechpartner*innen, wenn es um die Erklärung der Produkte und Leistungen geht. Beim Thema Auftritt und Kundenansprache gibt es punktuelle Verbesserungsmöglichkeiten, die helfen, dass das Gesamtpaket stimmt und sich der erste positive Eindruck im weiteren Gesprächsverlauf rasch bestätigt.

Viele Unternehmen investieren gewaltige Summen in ihren Messestand. Ein Messtraining spielt in den Vorbereitungen kaum eine Rolle. Schade, denn es bietet eine motivierende Basis für eine professionelle Kundenansprache. Wie Sie Messegespräche vorbereiten, Ihre Ansprache und Erstkontakte verbessern, z. B. durch zielführende Fragen bis zur Vereinbarung des nächsten Schrittes, erfahren Sie in diesem Kompaktseminar.

MESSE

Inhalte

- Ihre Einstellung zählt
- Begrüßung
 - Small Talk
- Gesprächseröffnung und Smalltalk
- Wer fragt, gewinnt:
 - Was interessiert den/die Besucher*innen?
- Nutzenargumentation: Wie attraktiv ist Ihr Angebot?
- Reaktionen auf ein „ja, aber ...“
- Verbleib/Verabschiedung
- Dokumentation
- Ihre Wunschthemen?

Die finalen Seminarbausteine legen wir in einem gemeinsamen, kostenfreien Vorgespräch fest.

Umfang

1 Tag

Methoden

fachliche Impulse, interaktiver und erfahrungsorientierter Austausch, praxisnahe Übungen, konkrete Tipps zum Transfer in den Alltag.

Handout

... mit weiteren Informationen, Checklisten und ergänzenden Übungen. Sie erhalten die Unterlagen per E-Mail.

Zielgruppe

Das Messetraining ist für Messestand-Mitarbeitende aller Branchen interessant, die ihren Messeauftritt erfolgreich nutzen möchten und wirkungsvolle Kundengespräche und Abschlüsse erzielen wollen.

Kontakt

Ich freue mich über Ihre Anfrage. Schicken Sie einfach eine E-Mail an info@einfach-klartext.de oder rufen Sie mich unter 0241 47 58 67 13 an.





MODERATION

Gespräche professionell lenken

Führen Sie Meetings und Besprechungen zum gewünschten Ziel! Erfahren Sie in diesem Kompaktseminar u. a., wie Sie die Ideenfindung, Diskussion und Entscheidungswege in Gruppen fordern und fördern. Eine gekonnte Moderation verbessert automatisch das Gruppenergebnis und erhöht gleichzeitig die Zufriedenheit der Mitarbeitenden. Als Moderator*in motivieren und begleiten Sie Ihre Gruppe zum gewünschten Ergebnis.

Der Erfolg einer Moderation hängt dabei von der inhaltlichen und der emotionalen Ebene ab. Deshalb trainieren Sie in diesem Moderationstraining beides: Zum einen, wie Sie Ihre Moderation optimal vorbereiten, aufbauen, durchführen und auswerten - inklusive Moderationstechniken. Zum anderen sensibilisieren Sie sich für die emotionale Ebene. Sie lernen, wie Sie auf Ihre Teilnehmenden eingehen und sie im weiteren Verlauf proaktiv mitnehmen. Damit haben Sie die Moderation jederzeit im Griff und führen Ihr Team zum angestrebten Ergebnis. Ein spannendes Thema mit viel Potenzial.

MODERATION

Inhalte

- Moderatoren*innenrolle und -aufgaben
- Moderationsphasen
- Typische Arbeits- und Hilfsmittel
- Ideensammlung/Methoden
- Kommunikation
 - Motivationsfragen
 - Aktives Zuhören
- Teilnehmertypen
- Umgang mit Störungen
- Konkrete Praxisübungen
- Ihre Wunschthemen?

Die finalen Seminarbausteine legen wir in einem gemeinsamen, kostenfreien Vorgespräch fest.

Umfang

1 Tag

Methoden

fachliche Impulse, Inhalte üben und so die Theorie mit eigenen Erfahrungen verknüpfen. Wir arbeiten mit dem für das jeweilige Thema geeigneten Medienmix. Wenn möglich, trainieren wir mit Beispielen. Sie reflektieren die Inhalte und prüfen den Transfer in die Praxis.

Handout

... mit weiteren Informationen, Checklisten und ergänzenden Übungen. Sie erhalten die Unterlagen per E-Mail.

Zielgruppe

Teilnehmende aus allen Hierarchien, die als Moderatorin oder Moderator Teams und Gruppen kompetent leiten und zum Erfolg führen wollen.

Kontakt

Wir freuen uns über Ihre Anfrage. Schicken Sie einfach eine E-Mail an info@einfach-klartext.de oder rufen Sie uns unter 0241 47 58 67 13 an





NEUKUNDENAKQUISE

Kundenakquisition: Strategien und Wege

Neben der Ausschöpfung von Bestandskundenpotenzialen spielt die regelmäßige Neukundengewinnung für jedes Unternehmen eine wichtige Rolle. Sie ist zentraler Bestandteil der täglichen Vertriebsarbeit und gehört zu den anspruchsvollsten Aufgaben im Verkauf.

Der Akquiseprozess erfordert ein systematisches und professionelles Vorgehen. Dabei stehen folgende Fragen im Fokus: Welche Zielkunden möchte ich gewinnen? Wie bereite ich ein Akquisegespräch vor? Wie vereinbare ich einen Termin? Wie überzeuge ich im Erstgespräch?

Lernen Sie in diesem Intensiv-Seminar praxiserprobte Gesprächstechniken der Kundengewinnung kennen, damit Sie Ihre Vertriebsziele erreichen. Die Vorbereitung ist das A und O. Sie erfahren, welche Faktoren ausschlaggebend sind, um einen bleibenden Eindruck bei Ihrem potenziellen Kunden, Ihrer potenziellen Kundin zu hinterlassen. Neben der Kundengewinnung über das Telefon lernen Sie weitere Wege kennen, wie Sie Ihre Kundenbasis kontinuierlich ausbauen.

Entwickeln Sie nach dem Workshop Ihre persönliche Akquisestrategie, mit der Sie authentisch bleiben und nachhaltig bei Ihren künftigen Kunden und Kundinnen punkten.

NEUKUNDENAKQUISE

Inhalte

- Vorbereitung Akquisegespräch
 - Argumentation
 - Reaktion auf mögliche Einwände
- Entwicklung Leitfaden
 - Recherchegespräch
 - Zielgespräch
- Erstkontakt
 - Begrüßung/Smalltalk/Vertrauen aufbauen
- Bedarfsprüfung
- Terminvereinbarung und Follow-up
- Konkrete Praxisübungen
- Ihre Wunschthemen?

Die finalen Seminarbausteine legen wir in einem gemeinsamen, kostenfreien Vorgespräch fest.

Umfang

1 Tag

Methoden

Das Seminar hat Workshop-Charakter. Gerade im Verkaufs- und Akquisegespräch gilt der Grundsatz: Übung macht den/die Meister*in. Deshalb folgen auf fachliche Impulse intensive Übungen. Individuelle Feedbacks sowie Reflexion praktischer Erfahrungen ermöglichen eine direkte, konkrete Umsetzung in der Praxis.

Handout

... mit weiteren Informationen, Checklisten und ergänzenden Übungen. Sie erhalten die Unterlagen per E-Mail.

Zielgruppe

Geschäftsführung Marketing und Vertrieb; Vertriebs- und Verkaufsleitung; Gebietsverkaufsleitung; Niederlassungsleitung; Leitung und Mitarbeitende des Innendienstes; Key-Account-Manager*innen; Außendienstmitarbeitende; Vertriebsingenieure*innen; Technische Verkaufsberatende; Vertriebs- und Verkaufsassistierende.

Kontakt

Ich freue mich über Ihre Anfrage. Schicken Sie einfach eine E-Mail an info@einfach-klartext.de oder rufen Sie mich unter 0241 47 58 67 13 an.





PRÄSENTATION

Reden Sie nur oder haben Sie etwas zu sagen?

Zuhörende mit der eigenen Präsentation zu fesseln und Gesprächsinhalte überzeugend im Kopf des Gegenübers zu platzieren sind Fertigkeiten, die erlernbar sind.

Wecken Sie Ihr Redner*innen-Potenzial! Begeistern Sie Ihr Publikum und Ihre Gesprächspartner*innen. Faszinieren Sie Ihre Zuhörenden mit schwungvollen, dynamischen und lebendigen Beispielen und bleiben Sie so positiv in Erinnerung. Schärfen Sie Ihre Wirkung auf andere durch eine verbesserte Rhetorik und eine gewinnende Körpersprache. Holen Sie mehr aus Ihrer PowerPoint-Präsentation heraus und gewinnen Sie Ihre Zuhörenden vor allem auf der emotionalen Ebene. Gute Ideen verkaufen sich in den seltensten Fällen von allein. Es ist heute mehr denn je notwendig, sich und seine Leistungen, Produkte etc. erfolgreich zu präsentieren, d. h. „vorzuzeigen, anderen vor Augen zu führen.“

Zu einer überzeugenden Präsentation gehören ein pfiffiges Konzept, ein selbstsicherer Auftritt und der souveräne Umgang mit modernen Präsentationsmedien. Es ist wichtig, dass die Vortragenden flexibel die individuellen Interessen der Zuhörenden bedienen, sie mitnehmen und gleichzeitig das Thema im Auge behalten. Ein Balanceakt, der Übung und Know-how erfordert. Wie das geht? Ich zeige es Ihnen gerne.

PRÄSENTATION

Inhalte

- Präsentationsanlässe
- Aufbau einer Präsentation
 - Konkrete Beispiele für „Ohrenöffner“
 - Vorstellung/elevator pitch
 - Hauptteil
 - Ausstiege, die wirken
- Sprachkompetenz, die
 - Ihre Kompetenz zeigt
 - Ihre Zuhörer*innen begeistert
- Optional: kurzes Stimmtraining
- Wie der Körper „spricht“
- Der Umgang mit Lampenfieber
- Konkrete Praxisübungen, optional mit Kamerabegleitung
- Ihre Wunschthemen?

Die finalen Seminarbausteine legen wir in einem gemeinsamen, kostenfreien Vorgespräch fest.

Umfang

1 Tag

Methoden

Sie erarbeiten und trainieren die Erfolgsfaktoren für einen überzeugenden und gewinnenden Vortrag. Sie probieren verschiedene Präsentationstechniken unmittelbar in konkreten Situationen aus.

Handout

... mit weiteren Informationen, Checklisten und ergänzenden Übungen. Sie erhalten die Unterlagen per E-Mail.

Zielgruppe

Fach- und Führungskräfte sowie Mitarbeitende aus Wirtschaftsorganisationen oder öffentlichen Verwaltungen, die wirkungsvolle und überzeugende Präsentationen halten und die eigene Kompetenz im Rahmen von Projekten, Vorschlägen und Ideen verbessern wollen.

Kontakt

Ich freue mich über Ihre Anfrage. Schicken Sie einfach eine E-Mail an info@einfach-klartext.de oder rufen Sie mich unter 0241 47 58 67 13 an.





© Robert Kneschke - stock.adobe.com

SMALL TALK

Selbstbewusst und sicher auf dem Parkett!

Das kleine, besser kurze Gespräch gewinnt im beruflichen und privaten Umfeld immer mehr an Bedeutung. Es hilft Ihnen im Bewerbungsgespräch, in Meetings, auf Kongressen und Messen oder auch bei der Neukundengewinnung wie Sie während des ersten Eindruckes punkten.

Small Talk ist die Kunst, mit Menschen unverbindlich zu kommunizieren, Spannungen bzw. Hemmungen abzubauen oder auch nur Sprachlosigkeit zu überwinden. Es handelt sich um ein Alltagsgespräch, das spontan, zufällig, locker und in einem umgangssprachlichen Ton geführt wird und in dem es sich zumeist um Themen der privaten Lebenssphäre handelt. Small Talk schafft eine angenehme und leichte Basis für weiterführende Gespräche. Gerade im Geschäftsleben ist er eine unabdingbare Voraussetzung für Ihren Erfolg. Das Knüpfen von Kontakten, das gegenseitige verbale Abtasten, bevor man in eine Verhandlung einsteigt, oder die entkrampfte Atmosphäre als Grundlage einer erfolgreichen Besprechung – mit Small Talk ebnen Sie den Weg für den weiteren Verlauf.

Die gute Nachricht ist: Small Talk ist lern- und trainierbar. Wichtig ist vor allem die richtige Einstellung. Welche Themen hilfreich sind, um einen positiven Eindruck im Erstkontakt zu hinterlassen, erfahren und trainieren Sie in diesem Praxis-Seminar.

SMALL TALK

Inhalte

- Definition & Bedeutung
- Basics/Voraussetzungen: Lust auf Small Talk?
- Wie Sie beim ersten Eindruck punkten
- Einstiege/Ausstiege
 - Wie schließe ich mich einer Gruppe an?
 - Wie verlasse ich sie?
- Themen, Tabus & Krisen
- Vernetzt statt verwurzelt: Die Bedeutung von Netzwerken
 - persönlich
 - elektronisch
- Konkrete Praxisübungen
- Ihre Wunschthemen?

Die finalen Seminarbausteine legen wir in einem gemeinsamen, kostenfreien Vorgespräch fest.

Umfang

1 Tag

Methoden

Wissensvermittlung, Training konkreter Gesprächssituationen, Erfahrungsaustausch der Teilnehmenden, gegenseitiges Feedback.

Handout

... mit weiteren Informationen, Checklisten und ergänzenden Übungen. Sie erhalten die Unterlagen per E-Mail.

Zielgruppe

Für Fach- und Führungskräfte, die zahlreiche Kundenkontakte pflegen und ihre Organisation repräsentieren. Für Teilnehmende, die ihre rhetorischen Fähigkeiten um den Faktor Small Talk gezielt erweitern möchten. Er dient zur Abrundung Ihrer Persönlichkeit und ermöglicht einen erfolgreichen Gesamtauftritt.

Kontakt

Ich freue mich über Ihre Anfrage. Schicken Sie einfach eine E-Mail an info@einfach-klartext.de oder rufen Sie mich unter 0241 47 58 67 13 an.





TEAMENTWICKLUNG

Gemeinsam besser performen und Ziele erreichen

Team – ein Zauberwort in unserer Arbeitswelt, doch was genau heißt „Teamfähigkeit“, „im Team arbeiten“ oder „ein Teamplayer sein“? Wie lassen sich diese Prozesse fördern und entwickeln?

In einer sich stark verändernden Zeit, in der Komplexität und Tempo in der Arbeitswelt rasant steigen, sehen sich Führungskräfte und deren Teammitglieder*innen mit immer anspruchsvolleren und komplexeren Aufgaben konfrontiert. Diese Herausforderungen überfordern gelegentlich Kompetenzen und Sachverstand einzelner Mitarbeitender und machen Teamarbeit automatisch immer wertvoller.

Teamarbeit, Teamentwicklung und Teamberatung sind entscheidende Architekturelemente für eine nachhaltig erfolgreiche Umsetzung von Veränderungsprozessen in Organisationen.

Nutzen Sie Ihr Mitarbeitenden-Potenzial! Mit einem gut funktionierenden Team, das vertrauensvoll, lösungs- und zukunftsorientiert zusammenarbeitet. Dann leben Sie und Ihre Mitarbeitenden den Begriff TEAM = Together Everyone Achieves More.

Welche Spielregeln für Ihren Teamerfolg wichtig sind und wie Sie Ihr Team weiterentwickeln, Ziele setzen und umsetzen oder mit Konflikten untereinander umgehen, erfahren Sie in diesem spannenden und praxisorientierten Impuls-Training. Wann wollen Sie Ihr Team stärken?

TEAMENTWICKLUNG

Inhalte

- Teambildung/Teamuhr
- Motivation und individuelle Einstellung
 - Leistungsprofile: Stärken vs Schwächen
 - „Motivationsknöpfe“ erkennen und aktivieren
- Mitarbeitendenpotenziale identifizieren und fördern
- Ziele formulieren und umsetzen
- Motivationswerkzeuge
 - Feedback: Lob vs. Anerkennung
- Konfliktverhalten in Teams und Reaktionen
- Konkrete Praxisübungen
- Ihre Wunschthemen?

Die finalen Seminarbausteine legen wir in einem gemeinsamen, kostenfreien Vorgespräch fest.

Umfang

1 Tag

Methoden

Fachliche Impulse, praktische Übungen inklusive Feedbacks, interaktiver und erfahrungsorientierter Austausch.

Handout

... mit weiteren Informationen, Checklisten und ergänzenden Übungen. Sie erhalten die Unterlagen per E-Mail.

Zielgruppe

Mitarbeitende eines oder mehrerer Teams, gerne auch mit der verantwortlichen Führungskraft.

Kontakt

Ich freue mich über Ihre Anfrage. Schicken Sie einfach eine E-Mail an info@einfach-klartext.de oder rufen Sie mich unter 0241 47 58 67 13 an.





TELEFON

Bessere Telefonate mit dem richtigen Draht

„Äh, wie war noch mal Ihr Name?“ Sie kennen diese hilflos wirkende Floskel zu Beginn oder am Ende eines Telefonats, stimmt's? Mit der ersten Frage entsteht gleichzeitig der berühmte erste Eindruck am Telefon. Namen vergessen, eine gelangweilte Stimme = Stimmung, eine Häufung von geschlossenen Fragen und nebulöse Phrasen prägen leider viele Kundengespräche am Telefon.

Kaum ein Medium wird für den Kundenkontakt so häufig verwendet wie das Telefon. Und auch wenn wir mit dem Telefon groß werden, besteht doch ein Unterschied zwischen dem privaten Bereich und dem Berufsleben. Ein einfaches „Hallo“ in der Begrüßung, ein Zögern und Zaudern bei Erklärungen oder eine stark eingeschränkte Hilfsbereitschaft („dafür bin ich nicht zuständig“; „da muss ich Sie verbinden ...“) wirken wenig kundenorientiert.

Verbessern Sie durch ein überzeugendes und kompetentes Auftreten am Telefon Ihre Chancen. Ob in der Terminvereinbarung oder im Reklamationsgespräch: Die richtige Wortwahl und der passende Ton sind hilfreich, gerade im Umgang mit schwierigen Gesprächspartnern*innen und in anspruchsvollen Situationen am Telefon.

Telefonieren Sie persönlich, authentisch und sympathisch; vermitteln Sie Ihrem/Ihrer Gesprächspartner*in einen positiven und kompetenten Eindruck. So schaffen Sie automatisch die Grundlage für eine vertrauensvolle und stabile Kundenbeziehung.

TELEFON

Inhalte

- Ihre Einstellung entscheidet
- Impulse zur Wortwahl
- Wie zielführende Fragen überzeugen
- Was ist aktives Zuhören genau?
- Die Bedeutung Ihrer Stimme
- Gespräche höflich und wertschätzend beenden
- Umgang mit schwierigen Gesprächspartnern*innen
- Konkrete Praxisübungen
- Ihre Wunschthemen?

Die finalen Seminarbausteine legen wir in einem gemeinsamen, kostenfreien Vorgespräch fest.

Umfang

1 Tag

Methoden

Die Teilnehmenden reflektieren die eigene Einstellung und Wirkung. Sie trainieren, den Kunden, die Kundin herzlich willkommen zu heißen und verbinden, wenn notwendig, zügig mit der richtigen Kontaktperson. Dafür trainieren Sie empathisches Zuhören, Frageformen und die richtige Wortwahl. Die Teilnehmenden erfahren, wie sie auch in schwierigen Situationen freundlich und lösungsorientiert kommunizieren, sodass jede Gesprächspartnerin bzw. jeder/jede Gesprächspartner*in gerne erneut anruft.

Handout

mit weiteren Informationen, Checklisten und ergänzenden Übungen. Sie erhalten die Unterlagen per E-Mail.

Zielgruppe

Mitarbeitende, die am Telefon mehr Leichtigkeit gewinnen wollen und die mit ihren Kunden und Kundinnen auch in schwierigen Situationen souverän und partnerschaftlich telefonieren möchten.

Kontakt

Ich freue mich über Ihre konkrete Anfrage. Schicken Sie einfach eine E-Mail an info@einfach-klartext.de oder rufen Sie mich unter 0241 47 58 67 13 an.





TRAIN THE TRAINER

Wissen vermitteln und zur Umsetzung motivieren

Die Weitergabe von Wissen im Rahmen unternehmenseigener Seminare und Workshops ist ein wichtiger Bestandteil der Mitarbeitendenentwicklung. Im Fokus stehen ein schneller und flexibler Wissenstransfer, eine präzise Kompetenzentwicklung und optimale Praxisnähe.

Mitarbeitende aus dem technischen Bereich, die in ihrem Fachgebiet Experten sind, qualifizieren sich mit diesem 2-tägigen Kompakt-Seminar, ihr Wissen und Können an Kunden und Kundinnen und Kollegen und Kolleginnen überzeugend weiterzugeben.

In dem sehr praxisorientierten Workshop „Train the Trainer“ erarbeiten die Teilnehmenden einen authentischen und zielgerichteten Präsentationsstil. Sie erhalten außerdem erprobte Instrumente an die Hand, um Wissen einfach, kreativ und lernfördernd zu vermitteln.

So bauen die Teilnehmenden ihre didaktischen und methodischen Kompetenzen kontinuierlich und nachhaltig aus. Der Workshop umfasst den lebendigen und aktivierenden Methoden- bzw. Medieneinsatz, Ihre Wirkung als Seminarleitung, die Seminarsteuerung und den Umgang mit schwierigen Situationen.

TRAIN THE TRAINER

Inhalte

Tag 1

- Der/Die Trainer*in im Wandel
- Die eigene Rolle
- Das Trainer*innen-Profil
- Der Start ins Seminar
 - Begrüßung/Vorstellung/Agenda Überblick
- Kommunikation
 - Wie man in den Wald hineinruft ...
 - Sprachqualität
 - Frageformen
 - Emotionale Wortwahl, die noch mehr begeistert
- Hinweise zur Körpersprache (Mimik und Gestik)

Tag 2

- Kurze Wiederholung Tag 1
- Seminardurchführung und Ablauf
- aktivierender Methoden- und Medieneinsatz
- Seminarsteuerung
- Rolle und Aufgaben als Moderator*in
 - Umgang mit schwierigen Teilnehmenden
 - Konfliktbewältigung
 - Feedback-Spielregeln
- Entwicklung von Resilienz
- Zusammenfassung/Feedback/Verabschiedung
- Ihre Wunschthemen?

Die finalen Bausteine legen wir in einem gemeinsamen, kostenfreien Vorgespräch fest.

Methoden

Sie reflektieren, was es bedeutet, Trainer*in zu sein und lernen, ein schlüssiges Trainingskonzept zu erstellen. Sie setzen sich mit Lernen, professioneller Didaktik und Methodik auseinander und üben erste Sequenzen vor der Gruppe. Darüber hinaus steht die soziale Interaktion mit den Teilnehmenden im Mittelpunkt: Fachliche Impulse präsentieren und inhaltlich überzeugen, Lehrgespräche führen, Übungen anmoderieren, mit der Gruppe interagieren. Sie erhalten erstes Rüstzeug, um schwierige Situationen im Seminar gekonnt zu meistern - beim Einstieg, beim Präsentieren, mit Teilnehmenden und während der Gruppensteuerung. Lehrgespräch, fachliches Know-how, Einzel- und Gruppenarbeit, Umsetzung erster Trainingssequenzen, Feedback, weitere Handlungsempfehlungen.

Handout

... mit weiteren Informationen, Checklisten und ergänzenden Übungen. Sie erhalten die Unterlagen per E-Mail.

Zielgruppe

Mitarbeitende firmeninterner Akademien bzw. Weiterbildungszentren, die neben der fachlichen Wissensvermittlung ihre Trainerinnen- bzw. Trainer*innenkompetenz entwickeln und verbessern wollen.

Kontakt

Ich freue mich über Ihre Anfrage. Schicken Sie einfach eine E-Mail an info@einfach-klartext.de oder rufen Sie mich unter 0241 47 58 67 13 an.





VERKAUF

Überzeugend und erfolgreich im Verkauf

In einer Welt, in der das Produktangebot bzw. Dienstleistungen immer ähnlicher und damit vergleichbarer werden, liegt die Chance zur Differenzierung in der Art und Weise, wie Sie verkaufen. Märkte und Kundenansprüche verändern sich regelmäßig und werden umfangreicher - sowohl in der Angebotsvielfalt als auch mit Blick auf Kommunikation und Service.

Kunden und Kundinnen verhandeln immer häufiger konsequent über den Preis. Wer hier punkten statt bestehen will, benötigt ein klares Profil: innovativer, schneller, kreativer, kundenorientierter, emphatischer, überzeugender.

Erfolgreiche Vertriebsmitarbeitende generieren auch in einem anspruchsvollen Markt ihre Erträge, sichern nachhaltig das Unternehmensergebnis und festigen dadurch ihre Position.

Der offensive Verkauf ist der Schlüssel für mehr Umsatz und Ertrag. Das gilt für den Innen- wie für den Außendienst. Mit einer umfassenden Gesprächsvorbereitung legen Sie die Basis für Ihren Erfolg. Welche Kundenmotive bedienen Sie mit konkreten Nutzenargumenten? Wie reagieren Sie auf Einwände, z. B. auf die Aussage: „Sie sind zu teuer!“? Wie formulieren Sie eine Abschlussfrage? Antworten darauf sowie konkrete Gesprächs- und Formulierungshilfen erhalten Sie in diesem Training.

VERKAUF

Inhalte

- Verkaufen im Wandel: Einstellung/innere Haltung
- Verkaufsarten – Verkaufsprofil
- Gesprächsvorbereitung
 - Kaufmotive: Nutzenargumentation
- Gesprächsführung statt Verkaufsrhetorik
 - Formulierungen
 - Fragearten
 - Professionelle Einwandbehandlung
- Kaufsignale erkennen
 - Gespräche positiv und verbindlich abschließen
- Konkrete Praxisübungen
- Ihre Wunschthemen?

Die finalen Seminarbausteine legen wir in einem gemeinsamen, kostenfreien Vorgespräch fest.

Umfang

1 Tag

Methoden

Fachliche Impulse, konkrete Übungssequenzen, Feedback, Erfahrungsaustausch/Dialog, Videobegleitung auf individuellen Wunsch.

Handout

... mit weiteren Informationen, Checklisten und ergänzenden Übungen. Sie erhalten die Unterlagen per E-Mail.

Zielgruppe

Vertriebsmitarbeitende im Innen- und Außendienst, selbstständige Unternehmer*innen und Freiberufler*innen.

Kontakt

Ich freue mich über Ihre Anfrage. Schicken Sie einfach eine E-Mail an info@einfach-klartext.de oder rufen Sie mich unter 0241 47 58 67 13 an.





ZEITMANAGEMENT

Wie Sie effizienter und effektiver werden.

Kennen Sie das? Nach einem vollen Arbeitstag stellen Sie sich die Frage: Was habe ich heute eigentlich gemacht und erreicht? Sie waren wieder großen Belastungen und Stress ausgesetzt. Das geplante bzw. geforderte Tagesziel wurde verfehlt. Immer wieder gab es unvorhergesehene zusätzliche Unterbrechungen und Störungen, z. B. kurzfristige Besprechungen, Anrufe und E-Mails, die den Tagesablauf ordentlich durcheinanderwirbelten.

Die wichtigen Aufgaben und die ursprünglich geplanten Tätigkeiten sind wieder zu kurz gekommen. Dringende Themen bleiben unbearbeitet und werden mangels Zeitpuffer verschoben.

Fakt ist, Zeit können Sie genau genommen nicht managen, Aufgaben schon. Lernen Sie konkrete, sofort umsetzbare Möglichkeiten kennen, wie Sie Ihre zur Verfügung stehende Zeit besser nutzen und Ihre Arbeitstechniken verbessern. Verschiedene Werkzeuge, z. B. Ziel- und Prioritätendefinition oder konkrete Delegationsspielregeln, helfen Ihnen, künftig noch effektiver und effizienter die gestellten Aufgaben Ihres Alltags zu meistern.

Sie werden fokussierter und sagen persönlichen Zeitdieben unmittelbar und erfolgreich den Kampf an. Sie gewinnen mehr Arbeitsfreude und automatisch mehr Zeit für die wichtigen Dinge in Ihrem Leben - privat und im Job.

ZEITMANAGEMENT

Inhalte

- Meine Einstellung/Haltung
- Persönliche Erfolgsplanung
- Ziele setzen
- Aufgabenplanung
- Pareto-Prinzip
- Prioritäten setzen
- Vom Diktat zur Delegation
- Zeitfallen und -fresser
 - Tipps für mehr Effizienz und Effektivität
- Konkrete Praxisübungen
- Ihre Wunschthemen?

Die finalen Seminarbausteine legen wir in einem gemeinsamen, kostenfreien Vorgespräch fest.

Umfang

1 Tag

Methoden

Fachliche Impulse, Erfahrungsaustausch im Dialog, Gruppenaufgaben, konkrete Übungen, Transferhilfen für Ihren Alltag. Entwicklung erster persönlicher Veränderungsmaßnahmen für mehr Effizienz und Effektivität.

Handout

... mit weiteren Informationen, Checklisten und ergänzenden Übungen. Sie erhalten die Unterlagen per E-Mail.

Zielgruppe

Fach- und Führungskräfte sowie Mitarbeitende, die ihre Zeitplanung besser in den Griff und mehr Zeit für das Wesentliche gewinnen.

Kontakt

Ich freue mich über Ihre Anfrage. Schicken Sie einfach eine E-Mail an info@einfach-klartext.de oder rufen Sie mich unter 0241 47 58 67 13 an.







Specials



AZUBI-TRAINING

Ob im persönlichen Kundenkontakt oder am Telefon, Auszubildende tragen wie alle Mitarbeitenden zur positiven Imagebildung ihres Unternehmens bei. Welchen (ersten) Eindruck hinterlassen sie beispielsweise bei Ihren Kunden und Kundinnen oder Geschäftspartnern und Geschäftspartnerinnen? Wie steht es um das Kommunikationsverhalten? Sind Freundlichkeit und Aufmerksamkeit – gerade im Telefongespräch – an der Tagesordnung? Was lässt sich verbessern?

In diesem Seminar erhalten Ihre Auszubildenden leicht umsetzbare Handlungshilfen für einen serviceorientierten und selbstbewussten Umgang mit Kunden und Kundinnen. Sie lernen, wie sie auch schwierige Gespräche freundlich, souverän und lösungsorientiert führen und dadurch an Sicherheit gewinnen.

Mögliche Inhalte

- Selbstvertrauen und Selbstsicherheit: Meine Rolle als Azubi
- Was bedeutet Kundenorientierung genau?
- Kommunikation mit Kunden und Kundinnen
 - Begrüßung
 - Was bedeutet aktives Hinhören in der Praxis?
 - Fragen stellen
 - Höflich und freundlich verbinden
 - Telefonnotizen/Dokumentation
 - Gespräche partnerschaftlich und wertschätzend beenden
- Tipps zum Umgang mit „schwierigen“ Gesprächspartnern*innen

Umfang

1 Tag

Ablauf/Umsetzung

In einem kostenfreien Vorgespräch besprechen wir die konkreten Inhalte und praktischen Übungen.

Zielgruppe

Auszubildende aus großen oder mittelständischen Unternehmen, z. B. Industrie, Großhandel und Dienstleistung





ERFOLGREICH KOMMUNIZIEREN IM TECHN. SUPPORT

Viele IT-Unternehmen investieren erheblich in ihren Support. Er soll Kundinnen und Kunden nach dem Erwerb von z. B. Lizenzen im Rahmen von Wartungsvereinbarungen oder auch kostenfrei langfristig und nachhaltig zur Verfügung stehen. Entsprechend hoch ist die Erwartungshaltung der Anwendenden. Mitarbeitende im Support/Help-Desk sind meist erste Ansprechpersonen ihrer Kunden und Kundinnen und haben entscheidenden Einfluss auf deren Zufriedenheit. Jeder einzelne Kunde, jede einzelne Kundin kann dabei als Multiplikator wirken, sowohl im positiven als auch im negativen Sinn. Umso wichtiger ist es, dass Support-Mitarbeitende neben einem ausgeprägten Fachwissen über gute kommunikative Fähigkeiten verfügen, die gerade im Kundenkontakt eine große Rolle spielen und den Unterschied ausmachen.

Inhalte

- Ihre Einstellung zählt – wie Sie auf andere wirken
- Grundlagen einer wirksamen Kundenkommunikation
 - Wortwahl und Formulierungen
 - Was ist aktives Zuhören genau?
 - Wie zielführende Fragen überzeugen
 - Einwänden, die mit „ja, aber...!“ starten, klug begegnen.
 - Gespräche höflich und wertschätzend beenden
 - Umgang mit schwierigen Gesprächspersonen
- Cross-Selling: Zusatzgeschäfte initiieren und generieren
- Praxisübungen

Die finalen Seminarbausteine legen wir in einem gemeinsamen, kostenfreien Vorgespräch fest.

Umfang

1 Tag

Methoden

Fachliche Impulse, praktische Übungen inklusive Feedbacks, interaktiver und erfahrungsorientierter Austausch.

Handout

... mit weiteren Informationen. Sie erhalten die Unterlagen per E-Mail.







WENDEPUNKTE IM LEBEN

Wir leben in Zeiten großer Veränderungen und stehen vor teilweise unerwarteten Herausforderungen, die es zu meistern gilt. Eine Erkenntnis ist die Akzeptanz der Realität und der Wille zum Wandel. Diese WENDEpunkte können gesellschaftlicher, politischer, wirtschaftlicher und/oder auch privater Natur sein. Oft zwingt die Krise einen Menschen dazu, den bisherigen Weg zu überdenken, neu auszurichten und aktiv zu werden. Das Vertrauen in den „inneren Kompass“ und die Reise ins Ungewisse führen zu positiven Resultaten und persönlicher Erfüllung. Die Redewendung „Jeder ist seines Glückes Schmied.“, gewinnt an Bedeutung, wenn Sie mutig den ersten Schritt wagen.

Gerne sind Sie eingeladen, Ihre eigenen WENDEpunkte zu reflektieren und konkrete Gedankenanstöße bzw. Impulse kennenzulernen, damit Sie selbstbestimmt(er) handeln und leben.

Inhalte

- Begriff WENDEpunkt
- Entstehung: Wahrnehmungsunterschiede
- Auslöser von WENDEpunkten
- Basis für Veränderungen: Entscheidungen
- Welche Phasen beschreiben eine Veränderung?
- Ihr Blick von oben
- Wie Sie Resilienz entwickeln
- Tipps im Umgang mit Krisen

Die finalen Seminarbausteine legen wir in einem gemeinsamen, kostenfreien Vorgespräch fest.

Umfang

1 Tag

Methoden

Fachliche Impulse, praktische Übungen inklusive Feedbacks, interaktiver und erfahrungsorientierter Austausch.

Handout

... mit weiteren Informationen. Sie erhalten die Unterlagen per E-Mail.





ANGEBOTSNACHVERFOLGUNG

Das Nachfassen von Angeboten ist eine wichtige Aufgabe. Sie wird gerne vernachlässigt, man überlässt die Aktivität oft dem Interessenten bzw. Interessentin, nach dem Motto: „Wenn der Kunde, die Kundin etwas bestellen will, wird er/sie sich schon melden.“ Wie Sie die Angebots-/ Auftragsquote durch systematisches und kompetentes Nachfassen, vor allem am Telefon, verbessern, erfahren Sie in diesem Kurzseminar.

Inhalte

- Einstellung/Haltung
- Gesprächsvorbereitung
- Gesprächseinstieg
- Einwände überwinden
- Fragen beantworten
- Nächste Schritte vereinbaren
- Kurze Praxisübungen

Die finalen Seminarbausteine legen wir in einem gemeinsamen, kostenfreien Vorgespräch fest.

Umfang/Dauer

½ Tag von 9.00 bis 13.00 Uhr alternativ 13.00 bis 17.00 Uhr

Methoden

Fachliche Impulse, praktische Übungen inklusive Feedbacks, interaktiver und erfahrungsorientierter Austausch.

Handout

... mit weiteren Informationen. Sie erhalten die Unterlagen per E-Mail.

Kontakt

Ich freue mich über Ihre Anfrage. Schicken Sie einfach eine E-Mail an info@einfach-klartext.de oder rufen Sie mich unter 0241 47 58 67 13 an.





OFFENE POSTEN - GESPRÄCHE AM TELEFON

Ein ungeliebtes und unbeliebtes Thema. Offene Forderungen telefonisch klären, Kunden und Kundinnen zur Zahlung motivieren. Wie geht das? Entscheidend sind zwei Zutaten: die eigene Einstellung, also souverän und kompetent zu kommunizieren, und das richtige „Mundwerk“, d.h. die passenden Worte zu wählen. Damit kommen Sie kundenorientiert und konsequent auf den Punkt. Folgende Aspekte besprechen und und trainieren wir in diesem Kurzseminar.

Inhalte

- Gesprächsvorbereitung
- Gesprächseinstiege
- Konkrete Formulierungen
- Aktiv Hinhören
- Entwicklung Beispielsätze – Kundenansprache.
- Konkreter Verbleib
- Kurze Praxisübungen

Die finalen Seminarbausteine legen wir in einem gemeinsamen, kostenfreien Vorgespräch fest.

Umfang/Dauer

½ Tag von 9.00 bis 13.00 Uhr alternativ 13.00 bis 17.00 Uhr

Methoden

Fachliche Impulse, praktische Übungen inklusive Feedbacks, interaktiver und erfahrungsorientierter Austausch.

Handout

... mit weiteren Informationen. Sie erhalten die Unterlagen per E-Mail.

Kontakt

Ich freue mich über Ihre Anfrage. Schicken Sie einfach eine E-Mail an info@einfach-klartext.de oder rufen Sie mich unter 0241 47 58 67 13 an.





PASSENDE MITARBEITENDE FINDEN UND BINDEN

Der Fachkräftemangel verschärft sich gerade im Handwerk immer mehr. Vorausschauende Betriebe bereiten sich daher auf die wichtige Aufgabe vor, motivierte und qualifizierte Mitarbeitende zu gewinnen und an das Unternehmen zu binden. Ein attraktiver Arbeitsplatz, ein motivierendes Betriebsklima, ein funktionierendes Miteinander, regelmäßige, wertschätzende Mitarbeitergespräche und interessante Weiterbildungsangebote sind konkrete Beispiele für die Gewinnung neuer Fachkräfte und die Entwicklung langfristiger und nachhaltiger Arbeitsverhältnisse.

Inhalte

- Im Bewerbungsgespräch als Arbeitgeber*in punkten? Das geht!
- Wie attraktiv ist Ihr Angebot?
- Regelmäßige Feedbackgespräche als Vertrauensschlüssel
- „Motivationsknöpfe“ im Bewerbungsgespräch bedienen
- Impulse zur Führungskultur und -philosophie
- Hinweise zur Einarbeitung/Onboarding und weiteren Begleitung im Rahmen der Probezeit und darüber hinaus.

Die konkreten Seminarinhalte legen wir in einem gemeinsamen, kostenfreien Vorgespräch fest.

Umfang/Dauer

½ Tag von 9.00 bis 13.00 Uhr alternativ 13.00 bis 17.00 Uhr

Methoden

Fachliche Impulse, praktische Übungen inklusive Feedbacks, interaktiver und erfahrungsorientierter Austausch.

Handout

... mit weiteren Informationen. Sie erhalten die Unterlagen per E-Mail.

Kontakt

Ich freue mich über Ihre Anfrage. Schicken Sie einfach eine E-Mail an info@einfach-klartext.de oder rufen Sie mich unter 0241 47 58 67 13 an.





PREISANPASSUNGEN ERFOLGREICH DURCHSETZEN

Viele Unternehmen/Betriebe stehen angesichts erheblicher Material- und Energieverteuerungen bei einer gleichzeitig hohen Inflation vor der Herausforderung, ihren Kunden und Kundinnen notwendige Preisanpassungen weiterzugeben. Dies führt neben einer Akzeptanz gelegentlich auch zu Ablehnung, Konfrontation und anderen unerwarteten Reaktionen. Letztlich möchte Sie den Kunden, die Kundin behalten und langfristig mit ihm/ihr arbeiten. In diesem Kurzseminar erhalten Sie konkrete Hinweise und Werkzeuge, die Sie dabei unterstützen, notwendige Preiskorrekturen erfolgreich umzusetzen.

Inhalte

- Gesprächsvorbereitung
 - Ihre Einstellung entscheidet.
 - Gründe für eine Preisanpassung
 - Argumentationshilfen
- Wirksame Reaktionen auf ein „ja, aber...!“
- Umgang mit Widerständen
- Tipps zur Gesprächsführung

Die konkreten Seminarinhalte legen wir in einem gemeinsamen, kostenfreien Vorgespräch fest.

Umfang/Dauer

½ Tag von 9.00 bis 13.00 Uhr alternativ 13.00 bis 17.00 Uhr

Methoden

Fachliche Impulse, praktische Übungen inklusive Feedbacks, interaktiver und erfahrungsorientierter Austausch.

Handout

... mit weiteren Informationen. Sie erhalten die Unterlagen per E-Mail.

Kontakt

Ich freue mich über Ihre Anfrage. Schicken Sie einfach eine E-Mail an info@einfach-klartext.de oder rufen Sie mich unter 0241 47 58 67 13 an.





© Freedomz - Shutterstock.com

STRATEGIE

Strategie-Workshops: Positionierung und Perspektiven

Den Erfolg eines Unternehmens bestimmen im Wesentlichen drei Faktoren: die Strategie, die Qualität der vereinbarten Maßnahmen und die Qualität der Führungsinstrumente. Sie sind die Basis für Ihre unternehmerischen Entscheidungen. Dabei steht die langfristige Sicherung der Zukunftsfähigkeit eines Unternehmens oder einer Abteilung stets im Mittelpunkt Ihrer strategischen Überlegungen. Sie formulieren damit die konkreten Rahmenbedingungen zur Realisierung der definierten Unternehmensziele.

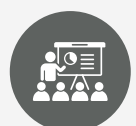
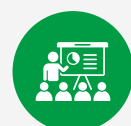
Sind Ihre Visionen formuliert, definieren Sie Ihre Unternehmensziele. In der SWOT-Analyse beschreiben Sie die Stärken (S = Strengths) und Schwächen (W = Weaknesses) aus der Innensicht bzw. die Chancen (O = Opportunities) und Risiken (T = Threats) aus der Außensicht. Im nächsten Schritt leiten Sie daraus konkrete strategische Teilmaßnahmen ab.

Die erfolgreiche Umsetzung gelingt, wenn die Strategie bzw. die festgelegten Teilstrategien und Maßnahmen klar sind. Daher hängt die Strategie-Kompetenz wesentlich von der Kompetenz der Führungskräfte ab, die für positive Ergebnisse im und mit dem Team verantwortlich sind. Sie motivieren die Mitarbeitenden zur Erreichung der strategischen Ziele und setzen transparente Vorgaben. Führungskräfte lassen auf der anderen Seite auch genügend Freiraum für Kreativität, Flexibilität und Veränderungsbereitschaft zu.

Gerne moderiere und begleite ich Ihren Veränderungsprozess. Ein Prozess, der auch in kleineren Unternehmen immer wichtiger wird. Für bessere und nachhaltige Resultate.

Wollen Sie sich strategisch optimieren oder gar neu aufstellen? Dann freue mich über Ihre konkrete Anfrage.

Strategie





VORTRÄGE

Impuls-Vorträge

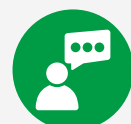
Vorträge sind ein beliebtes Instrument zur Motivation und zur Reflexion. Sie setzen positive Impulse, die zum Nachdenken und Handeln anregen. Wenn Sie einen Speaker zu Themen rund um Kommunikation in Führung und Vertrieb suchen, sind Sie hier richtig. Ob zum Auftakt einer Veranstaltung, z. B. im Rahmen eines Vertriebsmeetings/einer Konferenz oder einer (Verbands-)Tagung, während einer Messe oder einer individuellen Kundenveranstaltung vor Ort: Meine Präsentationen kommen direkt auf den Punkt, sind konkret, kurzweilig und inspirierend.

Themenauswahl:

- Führung auf Distanz: Mitarbeitende im Home Office
- Kommunikation als Motivationsturbo
- Konzeptionelle Neukundengewinnung am Telefon
- Mut zur Rede! Leitfaden und emotionale Umsetzung
- Stress? Nein danke!
- Verhandlungshürden sicher meistern
- Wie nutze ich meine Potenziale?
- Wie Sie mit Begeisterung beraten und überzeugen!

Rufen Sie mich einfach an und wir besprechen ein spannendes Vortragsthema für Ihre nächste Veranstaltung.

Vorträge



Azubitraining

„Mit Herrn Michael Fridrich haben wir einen branchennahen Coach gefunden, der auch unseren Auszubildenden die Anforderungen der Arbeitswelt näherbrachte und vermittelte. Dass die eigene Einstellung dabei eine große Rolle spielt, ist nur ein Teil seines Workshops. Durch die Tipps von Herrn Fridrich lernten die Auszubildenden auch, mit – schwierigen – Kunden und Kundinnen umgehen zu können. Sie haben durch den Workshop im Arbeitsalltag, bei Kundengesprächen und bei Telefonaten an Sicherheit gewonnen. Durch seine aufgeschlossene und offene Art ist er in der Lage, blitzschnell, eloquent, schlagfertig und fesselnd einer Mannschaft - mit unterschiedlichsten Charakteren - die wesentlichen und praxisrelevanten Techniken aufzuzeigen, die wirklich entscheidend sind für den verdienten Erfolg. Hier findet er stets Zugang zu unseren Mitarbeitern. Sowohl unsere Auszubildenden als auch wir von der Geschäftsführung möchten Herrn Fridrich bei unseren Veranstaltungen nicht mehr missen.“

(Udo Bach, Geschäftsführer M. Bach GmbH, Eschweiler, www.m-bach.de)

Führungskräfte-Coaching

„Herr Fridrich hat mich in mehreren zweistündigen Coaching-Einheiten, die sich auf einen längeren Zeitraum erstreckten, begleitet und mir bei der Weiterentwicklung meiner Persönlichkeit und Führungsqualitäten geholfen. Ich bin dankbar für sein inspirierendes und wertschätzendes Feedback sowie die vielen praxisrelevanten Tipps und Tricks. Er hat mir „den Spiegel vorgehalten“, sodass ich mein Kommunikationsverhalten überprüfen und verändern konnte. Die Wirkung meiner Sprache kann ich nun besser einschätzen und gezielt für eine gute Gesprächsführung, zum Beispiel in Verkaufs- und Konfliktgesprächen, nutzen. Besonders gut hat mir die „Sprachhygiene“ gefallen, bei der Herr Fridrich mir mit spürbaren Erfolgen Tipps für mehr Eloquenz und eine positivere Wortwahl gegeben hat. Auch zum Zeitmanagement hat er mir wissenschaftliche Erkenntnisse und Praxis-Know-how vermittelt; eine wahre Abkürzung auf dem Weg zum Ziel. Vielen Dank, lieber Herr Fridrich, dass Sie zu meiner Entwicklung beigetragen und mich auf meinem Erfolgsweg begleitet haben. Das Coaching war unglaublich wertvoll für mich.“

(Christoph Tholen, Steuerberater, DRP Randerath & Partner PartG mbB, Aachen, www.drp-partner.de)

„Danke für das Feedback und Ihre gemeinsame Arbeit. Unser Mitarbeiter hat die Zeit mit Ihnen als Gewinn bezeichnet. Er hat neue Führungswerkzeuge bekommen und er ist wohl auch außerhalb seiner Komfortzone von Ihnen gefordert worden. Das empfand er positiv. Ich bin froh, ihn in dieser Aufgabe wachsen zu sehen.“

(Rainer Vogel, AC Schnitzer, Aachen, www.ac-schnitzer.de)

Referenzen

Führungstraining

„Firma Klotz & Gangloff ist ein mittelständisches Unternehmen im Maschinen- & Anlagenbau und international erfolgreich tätig. Seit 1997 sind wir kontinuierlich gewachsen und arbeiten derzeit mit über 80 Mitarbeitenden daran, unsere Erfolgsstory fortzuschreiben. Meine Führungskräfte tragen dabei eine besondere Verantwortung. Daher haben wir in deren Entwicklung investiert und mit Michael Fridrich aus Aachen einen ortsnahen Trainer und Coach für unsere drei Geschäftsführer gefunden. Wir starteten im Sommer 2019 mit einem Kommunikationstraining und einem gemeinsamen Führungskräftetraining. In einem anschließenden individuellen Einzelcoaching à 8 Doppelstunden reflektierten unsere Geschäftsführer ihr Führungsverhalten und optimierten bzw. vertieften anhand konkreter Alltagsbeispiele ihre Fähig- und Fertigkeiten. Sie haben von dem sehr praxisnahen Training und Coaching deutlich profitiert und sich nachhaltig positiv entwickelt. Dafür sind wir ihm sehr dankbar. Insbesondere sind uns einige seiner unkonventionellen Tipps bzw. „Eselsbrücken“ nachhaltig präsent und lösen noch heute ein Schmunzeln bzw. Augenzwinkern aus. Wir haben im weiteren Verlauf ein Telefontraining sowie weitere individuelle Coachings gebucht. Wir freuen uns auf die Fortsetzung unserer sehr guten und konstruktiven Zusammenarbeit und empfehlen Michael Fridrich als Führungskräftetrainer und Coach gerne weiter.“
(Jens Gangloff, Geschäftsführender Gesellschafter Klotz & Gangloff GmbH, Eschweiler, www.klotz-gangloff.de)

Kommunikationstraining

„Herr Fridrich hat uns bei der eintägigen Veranstaltung in seinen Bann gezogen. Die Art seiner ehrlichen und offenen Kommunikation hat uns sehr beeindruckt. Die Werkzeuge, die er uns für ein erfolgreiches Zusammenarbeiten mitgegeben hat, sind weiterhin voll funktionsfähig und wirken weiterhin im täglichen Alltag nach. Wir erleben eine deutlich verbesserte Arbeitsmotivation innerhalb unserer Einrichtung. Die interne Kommunikation ist auf einem neuen Level angekommen, möchte ich behaupten. Es bereitet allen Beteiligten, die am Coaching teilgenommen haben, weiterhin viele Freude, die Inhalte umzusetzen und zu trainieren. Das AWO Hermann-Koch Seniorenzentrum bedankt sich bei Michael Fridrich und wünscht ihm Gesundheit und Erfolg.“
(Tuncay Oguz, Einrichtungsleitung AWO Hermann-Koch SZ Düren)

„Im Kommunikations-Workshop in unserem Opel Hause hat Michael Fridrich neben der Vermittlung entsprechender Werkzeuge die Gruppe professionell und zielgerichtet moderiert. Die Durchführung war effizient und effektiv. Als Ergebnis haben die Mitarbeiter mehrere Verbesserungsvorschläge ausgearbeitet, die wir zeitnah umsetzen werden. Zum Wohle des Kunden und gemäß unserem Motto: „KOHL – Immer in Bewegung.“ Ich empfehle Herrn Fridrich als Trainer und Coach gerne weiter.“
(Margit Kohl-Woitschik, KOHL automobile Vertriebs GmbH, www.kohl.de)

Referenzen

Konflikttraining

„Das 2-tägige Konflikttraining von „Einfach Klartext“ bestach durch eine kurze und prägnante theoretische Einführung in das Thema ‚Konflikte‘. Durch diese Basisinformationen haben wir uns alle in bestimmten Bereichen wiedergefunden. Darauffolgend war der Großteil der Schulung praktisches Training in Gruppen, gepaart mit einem spannenden Mix aus Spiel und tatsächlichen Konfliktsituationen. Diese wurden anschließend in verschiedenen Feedback-Gesprächen sehr gut aufbereitet und für jeden verständlich und ‚zum Mitnehmen‘ verpackt. Unserer Gruppe hat dieses Training sehr viel Spaß gemacht und jeder hat sein kleines Paket mitgenommen, um es in täglichen Situationen auszupacken. Dass uns dieses Training so viel Spaß gemacht hat und die Zeit wie im Fluge vorübergegangen ist, lag nicht nur am spannenden Inhalt, sondern daran, wie er uns vermittelt worden ist - dafür herzlichen Dank, Herr Fridrich!“

(Michael Mönsters, Assistent der Geschäftsleitung, www.rgp-gmbh.de)

Messtraining

„Dass mir persönlich das Messtraining außerordentlich gut gefallen hat, hatte ich Ihnen ja bereits gesagt. Auch von den Mitarbeitern wurde es sehr gut aufgenommen. Nie hatten wir bislang nach einer Schulungsmaßnahme so ein einhellig positives Feedback. Noch erfreulicher für mich ist jedoch, dass die Trainingsmaßnahme auf der Messe deutlich wahrnehmbar Wirkung gezeigt hat. Dies bestätigt mich in meiner Absicht, im Vorfeld des nächsten vergleichbaren Ereignisses eine weitere Trainingsmaßnahme durchzuführen.“

(Dr. Stephan Gneuß, Geschäftsführer, Gneuß Kunststofftechnik GmbH, www.gneuss.de)

Moderationstraining

„Nochmal vielen Dank für die Durchführung des Seminars ‚Moderationstechniken‘. Ich konnte von allen Teilnehmern (inkl. mir) ein positives Feedback verzeichnen. Vor allem die Nähe zu praktischen Situationen hat uns sehr gut gefallen. Auch die verschiedensten Übungen sind sehr gut angekommen. Alles in allem ein sehr interessantes und ‚fruchtbares‘ Seminar. Wir freuen uns bereits heute auf den Folgetermin, an dem wir Ihnen unsere Fortschritte präsentieren können.“

(Marco Breuer, Personal, www.aixigo.de)

Neukundengewinnung

„Ich habe einen Online-Workshop zur Neukundengewinnung bei Herrn Fridrich speziell für die Telefonakquise besucht. Von der persönlichen Einstellung während des Akquise-Vorgangs bis zur Terminvereinbarung wurde an drei Tagen kompaktes Wissen vermittelt. Ich habe neue Aspekte, wie die richtige Wortwahl, aufgezeigt bekommen. Besonders geholfen haben mir die Übungen, das wiederholte Selbst-Erkennen von ungünstiger Wortwahl sowie die finale Erstellung eines Leitfadens für die Akquise. Insgesamt fühle ich mich durch den Workshop sicherer bei der Telefonakquise und freue mich, die Tipps weiter umzusetzen.“

(Barbara Hoff, Jr. Account Manager, Alias Werbung, Offenbach, www.alias-werbung.com)

Referenzen

Online Coaching

Die CAS AG pflegt eine offene und durch flache Hierarchien geprägte Unternehmenskultur und wir investieren gezielt in das Potenzial unserer Mitarbeiter und Führungskräfte. Michael Fridrich begleitet uns seit vielen Jahren äußerst erfolgreich als deren Coach und Sparringspartner. Er hilft unseren Mitarbeitern und Führungskräften, ihre Stärken zu erkennen und diese optimal und eigenverantwortlich zu nutzen. Wir sind froh, dass Herr Fridrich in diesem außergewöhnlichen Jahr sein Angebot angepasst hat und seine Beratungen nun auch online anbietet. Unsere Mitarbeiter und Führungskräfte nehmen dieses Format sehr gerne an. Ohne Anreisezeiten waren auch kurzfristige Terminvereinbarungen realisierbar und trotz der Distanz gute virtuelle Coaching-Gespräche möglich. Wir danken Herrn Fridrich für die hervorragende Zusammenarbeit, die wir gerne fortführen werden und empfehlen ihn als Trainer und Coach sehr gerne weiter.“

(Ann-Katrin Bremmer, Human Resources Managerin. CAS AG, Hamburg, www.c-a-s.de)

Online-Seminar

„Es war ein super Online-Seminar, inhaltlich äußerst interessant und sehr überzeugend gebracht. Mit vielen konkreten, benutzbaren Tipps & Tricks. Ich hätte mir nicht vorstellen können, dass ein virtuelles Seminar so stark gebracht und erleben könnte. Klasse, Herr Fridrich! Ich werde Sie sicher empfehlen in meinem Geschäftsnetzwerk!“

(Patrick D'Espallier, NESTAAN SA, 7522 Blandain, Belgien, www.nestaan.be)

Präsentationstraining

„Vielen Dank für Ihre wertvollen Coaching-Sessions in den letzten Monaten. Ihre hervorragende Vorbereitung hat mir Anfang des Monats sehr geholfen, souverän vor 150 Personen auf großer Bühne eine überzeugende Präsentation zu halten.“

(Maximilian Wilk, PEM Motion GmbH, www.pem-motion.com)

Small Talk

„Kurzweilig, unterhaltsam und dennoch lehrreich! In netter Atmosphäre mit vielen Praxisübungen, die gleich Lust gemacht haben, das Gelernte auch auszuprobieren. So bleibt Training auch wirklich in Erinnerung.“

(Marc Nöcker, www.aixonix.de)

Strategie

In einem ersten Schritt unserer Zusammenarbeit mit Herrn Fridrich definierten wir in einem gemeinsamen Strategie- und Marketing-Workshop unsere MCP Unternehmensziele, erarbei-

teten und formulierten konkrete Rahmenbedingungen für deren Realisierung und entwickelten ein neues Unternehmensleitbild. Anschließend gestalteten wir ein sofort in die Praxis umsetzbares Marketingkonzept und beauftragten Herrn Fridrich mit der Überarbeitung unserer Firmenbroschüre. Herr Fridrich hat uns in den Workshops begleitet, geleitet und maßgeblich dazu beigetragen, dass wir unsere Ziele klar definiert und umgesetzt haben. Mit dem Ergebnis der neu gestalteten Broschüre sind wir sehr zufrieden. Neben einer ansprechenden Gestaltung und eines stimmigen Konzeptes überzeugen unsere Inhalte aufgrund seiner Textentwürfe deutlich besser als bisher. Wir danken Herrn Fridrich für seine Unterstützung und empfehlen ihn als Strategie- und Marketingberater gerne weiter.

(Thomas Haupt, Geschäftsführer, MCP Management Consulting Partner GmbH, www.mcp-ub.de/)

Teamentwicklung

„Der Ganztagesworkshop mit unserer Forschungs- und Qualitätsabteilung war ein Parade-Beispiel für einen im Vorfeld gut vorbereiteten und perfekt moderierten Workshop. Die gesteckten Ziele wurden zu 100 % erfüllt: Unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter gingen hochmotiviert aus der Veranstaltung, zudem wurden zahlreiche Aspekte für Folgeprojekte gemeinsam erarbeitet. Die Mischung aus gelungener Moderation, effektiven Übungen und praktischer Arbeit machte den Workshop zu einer rundherum gelungenen Veranstaltung, die wir mit Sicherheit auch in anderen Bereichen wiederholen werden. Hier stimmt das Preis-Leistungs-Verhältnis. Wir danken Herrn Fridrich für seine professionelle Vorbereitung sowie die glänzende Leitung des Workshops. Wir sind sicher, dass mit ihm frischer Wind in die Trainingsbranche kommt und können ihn aus voller Überzeugung weiterempfehlen.“

(Horst Robertz, Dr. BABOR GmbH & Co. KG, www.babor.de)

Telefontraining

„Deine ruhige und souveräne Art hat unser junges Team sehr beeindruckt. Ich glaube gerade die Art, Dinge während den Seminaren direkt anzusprechen und durch die Rollenspiele, ohne viel technischen Hilfsmittel, haben einen Mehrwert und sind direkt anwendbar! Im Anschluss wurden Skripte neu geschrieben, die Gespräche verbessert und regelmäßig werden nun Telefonate im Team simuliert und verbessert.“

Andreas hat im Dezember seinen besten Monat gehabt! Bei ihm war der Effekt am größten, Vertrieb macht wieder Spaß! Deinen Impact in der Gesprächsführung aber auch die Motivation „der nächste Kunde ist wieder eine neue Chance“ merkt man durch die Bank - dafür unser herzlichster Dank! Gerne möchten wir diese Trainings erweitern und vertiefen!“

(Gerry Alt, framenatic)

Verkaufstraining

„Wir haben mit unserem Team eine Vertriebschulung über mehrere Tage bei Herr Fridrich gebucht. Was wir in den Stunden gelernt haben, war wirklich wegweisend. Natürlich muss

Referenzen

man bei einer solchen Schulung auch mal die eigene Komfortzone verlassen. Es hat aber dem Team und mir großen Spaß gemacht. Also absolut empfehlenswert!!!“
(Christian Terstappen, Physio Terstappen, Aachen, www.physio-terstappen.de)

Vertriebstraining

“The Walloon Export Agency has been collaborating with Mr. Fridrich in the organization of his workshops for about 15 years. Each of them was very successful. We got so many positive reviews from the participants. They learned a couple of new things such as tips in negotiations, the use of the arguments and how to deal with objections, which they will be able to apply in their professional life.”

(Jacques Meesen, AWEX Eupen, www.awex.be)

Vortrag

„Neue Kunden gewinnen – Strategien und Wege, Vortrag in der Wirtschaftsförderungsgesellschaft Ostbelgien VoG in Eupen:

Teilnehmerstimmen: „Beispiele - leicht umzusetzen“; „Sehr interessanter Vortrag, und auch hilfreich. Danke“; „Habe viele Ideen bekommen“; „Sehr kurzweilige Veranstaltung“; „Guter gelungener Abend“; „Hat mir sehr gut gefallen“; „Die Veranstaltung hat meine Erwartungen übertroffen“; „Energiegeladener Redner - guter Typ“; „Interessant, dass nicht nur Produkte sondern auch Dienstleistungsunternehmen angesprochen wurden“; „Sehr informativ, sehr interessant“; „Sehr guter Vortrag, hat mir sehr gut gefallen - Herr Fridrich war sehr überzeugend“

(Wirtschaftsförderungsgesellschaft Ostbelgien, www.wfg.be)

Zeitmanagement

„Wir möchten uns nochmals für die beiden Seminartage zum Thema ´Zeitmanagement´ bedanken. Es waren sehr informative und kurzweilige Tage. Es ist kaum zu glauben, wie viele Zeitfresser es gibt. Doch dank der unkomplizierten und lockeren Ausführungen von Herrn Fridrich haben diese nun keine Chance mehr. Dies war sicherlich nicht das letzte Seminar, welches wir bei Herrn Fridrich gebucht haben – Seminar und Trainer sind sehr zu empfehlen.“

(Marlene Ohlenforst, Zeitungsverlag Aachen, www.zeitungsverlag-aachen.de)

Last but not least...

„Wenn ich doch nur reden könnte wie er! Darum beneide ich ihn sehr!
Einfach Klartext – immer und zu jeder Zeit - Herr Fridrich – dafür bin ich bereit!
Im Coaching und Training macht ihm keiner was vor - da geht der Ball direkt ins Tor.
Mit ihm zu trainieren ist der Hit - da wird die schwächste Gehirnzelle fit.
Offen, ehrlich und auch sehr direkt - das ist der Michael Fridrich-Effekt!“

(Jessica Naujoks)

Referenzen



Coaching Präsenz

Sie haben die Wahl zwischen einem Einzelcoaching in meinem Büro oder einem Inhouse-Coaching in Ihrem Unternehmen für 3 bis 4 Mitarbeitende pro Tag à 2 Stunden im Block. Beispiel:

Mitarbeiter:in A: 8 – 10 Uhr
Mitarbeiter:in B: 10 – 12 Uhr
Mitarbeiter:in C: 13 – 15 Uhr
Mitarbeiter:in D: 15 – 17 Uhr

Ihre individuelle Themenauswahl bestimmt die Umsetzung bzw. Durchführung für eine gemeinsame, erfolgreiche Zusammenarbeit auf Zeit. Coaching-Formate für Führungskräfte erstrecken sich meist über einen zeitlichen Rahmen von 6 bis 8 jeweils zweistündigen Terminen im ca. 14-tägigen Rhythmus. Für ein Mitarbeitenden-Coaching vereinbaren wir je nach Thema einen sinnvollen Zeitrahmen zwischen 4 und maximal 8 Terminen.



Coaching digital

Ein Online-Coaching gewinnt gerade in der jüngeren Vergangenheit weiter an Bedeutung. Ein Angebot, das immer beliebter und häufiger genutzt wird. Für ein Remote-Coaching stehen Ihnen nahezu alle gängigen digitalen Konferenztools von MS Teams bis Zoom zur Verfügung. Ein Online-Coaching bietet Ihnen eine erhöhte zeitliche Flexibilität und individuellen Freiraum. Der empfehlenswerte Umfang erstreckt sich über einen zeitlichen Rahmen von 4 bis 8 jeweils zweistündigen Terminen.



Firmenseminar Präsenz

Firmenseminare finden direkt in Ihrem Unternehmen vor Ort oder in einem externen Tagungshotel statt. Sie organisieren lediglich den Seminarraum inkl. benötigte Ausstattung und Verpflegung. Ich empfehle eine Gruppengröße von max. 12 Teilnehmenden. Ganztägige Seminare starten um 9.00 Uhr und enden in der Regel gegen 16.30 Uhr. Bei den halbtägigen Seminaren haben Sie die Wahl zwischen einer Vormittags-Veranstaltung von 9.00 – 13.00 Uhr oder einem Nachmittags-Format von 13.00 – 17.00 Uhr.



Firmenseminar digital

Wenn Sie ein Online-Seminar für Ihre Mitarbeitenden planen, haben Sie die Möglichkeit, sich für ein 1-tägiges Angebot zu entscheiden oder dies auf zwei halbe Tage in einem zeitnahen Abstand aufzuteilen. Ihnen stehen unterschiedliche digitale Plattformen statt Konferenztools zur Verfügung. Eine sinnvolle Gruppengröße, die auch die eine oder andere praktische Übung erlaubt, endet bei maximal 14 Teilnehmenden.



Vortrag Präsenz

Vorträge sind ein beliebtes Instrument zur Motivation und zur Reflexion. Sie setzen positive Impulse, die zum Nachdenken und Handeln anregen. Wenn Sie einen Speaker zu Themen rund um Kommunikation in Führung und Vertrieb suchen, sind Sie hier richtig. Ob zum Auftakt einer Veranstaltung, z.B. im Rahmen eines Vertriebsmeetings / einer Konferenz oder einer (Verbands-)Tagung, während einer Messe oder einer individuellen Kundenveranstaltung vor Ort: Meine Präsentationen kommen direkt auf den Punkt, sind konkret, kurzweilig und inspirierend. Ein „Klartext“-Vortrag hat einen zeitlichen Umfang zwischen 60 und 90 Minuten.



Vortrag digital

Da Online-Meetings und andere digitale Formate immer öfter auch in Jahrestagungen und anderen Veranstaltungen genutzt werden, haben Sie natürlich auch die Möglichkeit, mich als digitalen Speaker zu buchen. Im Rahmen der Medienakademie des Aachener Zeitungsverlages stand ich z. B. regelmäßig auf der digitalen Bühne. Heute spreche zu unterschiedlichen Themen aus der Welt der Führung in verändernden Zeiten und weiteren Aspekten rund um eine attraktive und zeitgemäße Kommunikation im Kundenkontakt.



Workshop Präsenz

Bei Fragen und Optimierung Ihrer strategischen Unternehmensausrichtung ist der Workshop das Format, das sich oft bewährt und einen konkreten Nutzen für die Beteiligten bietet. Strategie-Workshops an einem externen Ort oder alternativ in meinem Büro fördern den „Tapetenwechsel“ und schaffen auch räumlich die Basis für eine offenere und kreativere Herangehensweise in einem ansprechenden Umfeld. Gerne bin ich Ihnen bei der Auswahl eines geeigneten Tagungshotels behilflich, sprechen Sie mich einfach an.



Workshop digital

Alternativ zu Präsenz-Workshops ist die digitale Variante von besonders großem Nutzen, wenn die Teilnehmenden aus unterschiedlichen Regionen Deutschlands oder Europas zusammenkommen. Das spart Ihnen erhebliche zusätzliche Aufwendungen und Kosten. Die Moderation eines Online-Workshops im Bereich Strategie ist je nach Ihren organisatorischen Erfordernissen eine sinnvolle Option. Fragen Sie mich gerne an.



© Claudia Fahibusch, Aachen

Seminarraum

Ihr Gesprächspartner

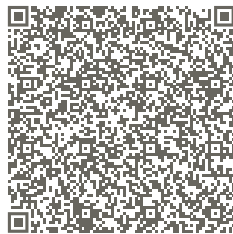


Michael Fridrich
Businessstraining & Beratung

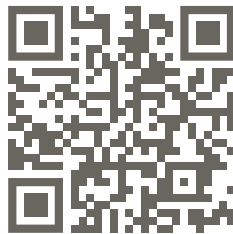
Feldstraße 41
52070 Aachen

Fon +49 (0) 241-47 58 67 13
Fax +49 (0) 241-47 58 67 14
Mobil +49 (0) 177-5 89 85 41

michael.fridrich@einfach-Klartext.de
www.einfach-Klartext.de



V-Card



Website



youtube.com/user/einfachKlartext



xing.com/profile/Michael_Fridrich2



linkedin.com/in/michael-fridrich-1829a414



soundcloud.com/michael-fridrich

Text: © Michael Fridrich

Layout: © plusacht - visuelle kommunikation - plusacht.de

Bilder: © Patrick Engel - engelphotos.de, © Adobe Stock

© Claudia Fahlbusch, www.die-fotografin-aachen.de

Diese Broschüre ist mit Papierprodukten aus nachhaltiger Waldwirtschaft hergestellt.

[illegible]

Notizen



Vielen Dank