



*Egal ob Du glaubst, Du kannst es  
oder Du kannst es nicht – Du hast recht!*

*Henry Ford*

Sehr geehrte Interessentin, sehr geehrter Interessent,

jeder von uns hat die Kraft und die Fähigkeit, selbst die Aufgaben zu bewältigen, die das Leben ihm abfordert. Dazu müssen wir uns der Situation stellen, sie mitgestalten, ein solides Bewusstsein der eigenen Fähigkeiten mitbringen und nicht zuletzt positiv denken.

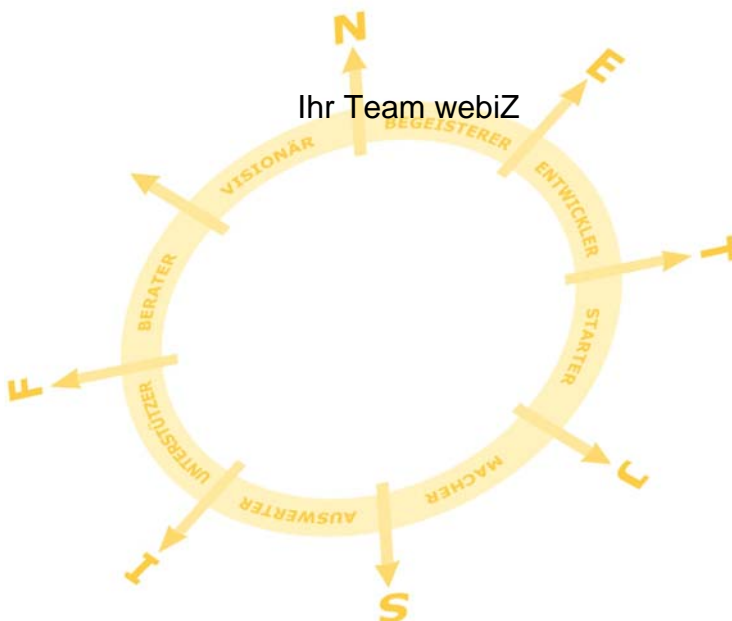
Chancen erkennen und wahrnehmen, unsere Fähigkeiten einbringen, so können wir uns jeder Herausforderung stellen.

Für die „Personalentwicklung“ bieten wir Ihnen unser Wissen und unsere Erfahrung an; von der Analyse über die Konzeption bis zur Umsetzung.

Kernwert unserer Arbeit ist die konsequente Orientierung an der Praxis mit dem permanenten Blick auf den Transfer in die Zeit nach dem Training; so erzielen unsere Seminare die angestrebte Nachhaltigkeit.

Sehr gerne nennen wir nationale und internationale Referenzen. Sprechen Sie uns an.

Ihr Team webiZ





## Selbst- und Ressourcenmanagement

### Zielgruppe:

Personen im Berufsleben

### Ziele:

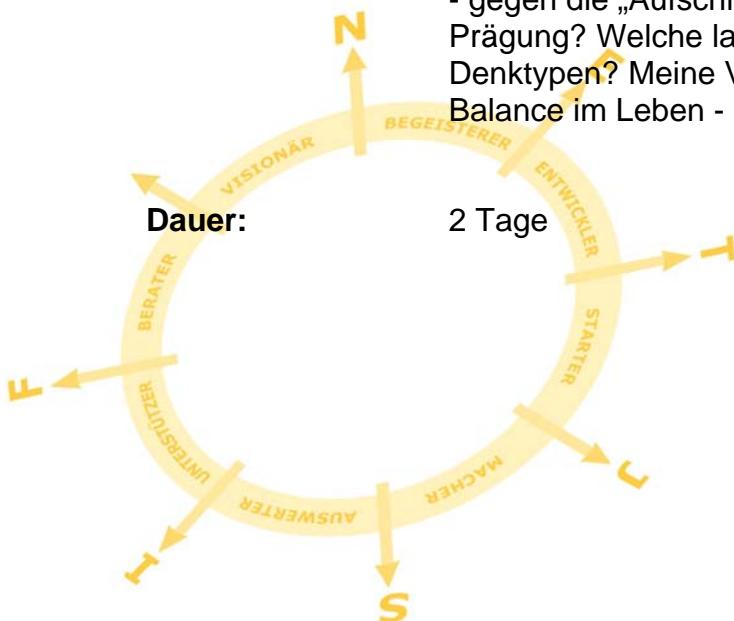
Die Teilnehmerinnen und Teilnehmer kennen verschiedene Methoden der Zeitplanung und -einteilung. Sie reflektieren ihren eigenen Umgang mit Zeit und vermeiden typische Fallen. Sie sind in der Lage, ihre eigenen Ressourcen sinnvoll zu verwalten und zu nutzen. In der Reflektion erkennen sie auch die Besonderheiten des eigenen Typus und organisieren sich entsprechend. Sie übernehmen Verantwortung für die eigene Ausgeglichenheit.

### Inhalte:

Zielbewusstsein  
Prioritäten, festgelegt und im Blick  
Fähigkeit zur Abgrenzung - ein klares Nein zu Überlastung  
Konkurrenten? Perfektion vs. Abschluss  
Arbeitsplatz-Organisation:  
- organisierte Abläufe, durchdachte Ablage  
Entschlussfreudigkeit  
- überlegte und effektive Entscheidungen treffen  
Krisenmanagement - Unvorhergesehenes bewältigen  
Unterbrechungen verhindern und kontrollieren  
Visualisierung von Zeit  
Effektive Besprechungen  
Verschleppungen vermeiden  
- gegen die „Aufschieberitis“  
Prägung? Welche langjährigen Einflüsse wirken  
Denktypen? Meine Vorlieben und Präferenzen  
Balance im Leben - eine Reflektion

### Dauer:

2 Tage





## Führungsstil & aktive Führung

### Zielgruppe:

Alle Personen mit Führungsverantwortung

### Ziel:

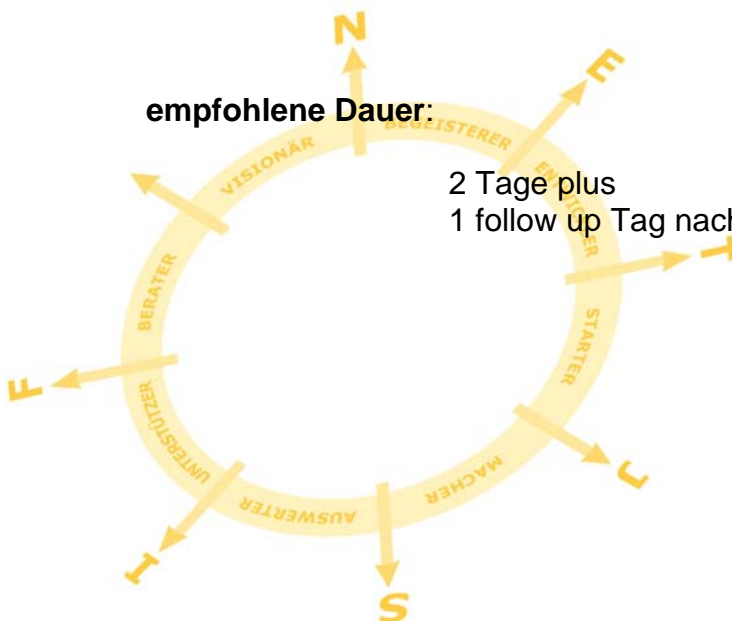
Die Teilnehmerinnen und Teilnehmer können ihren eigenen Führungsstil reflektieren und treffen sicher die Wahl der geeigneten Führungsmethoden. Sie wissen um die Abhängigkeiten zwischen Mitarbeiter und Führungskraft und kennen ihre eigenen Reaktionen. Ihr Spektrum möglichen Führungsverhaltens wird größer. Dadurch wird ihr Führungsverhalten aktiver und trägt intensiver zur Zielerreichung des Unternehmens bei.

### Inhalte:

Aufgaben der Führungskraft  
Verhalten als Stil - mein Selbstverständnis als Führungskraft  
autoritär oder kooperativ gilt wirklich das „oder“?  
Einschätzung der Mitarbeiter:  
- wollen alle gleich behandelt werden  
Das JoHari Fenster - es lohnt ein Blick  
Das GRID-Führungsmodell:  
- wo liegen meine Werte und Stärken im Führungsalltag  
Intervenieren – Mitarbeiter aktiv entwickeln  
Führung im Raster - das 3D Modell nach Reddin  
Situative Führung: die Königskunst

### empfohlene Dauer:

2 Tage plus  
1 follow up Tag nach ca. 8-12 Wochen





## Der Zielmanagement-Prozess

### Zielgruppe:

Personen mit Führungsverantwortung

### Ziel:

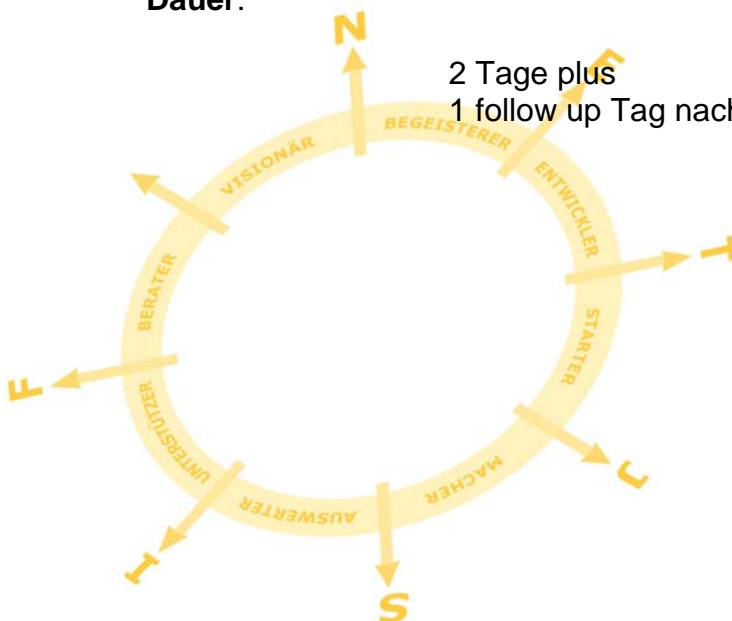
Die Teilnehmerinnen und Teilnehmer sehen in der Vereinbarung von Zielen ein echtes Führungsinstrument. Dabei wissen sie um die Notwendigkeit, klare Ziele zu vereinbaren, die inhaltlich exakt zu den Unternehmenszielen passen und den Mitarbeitern mehr und mehr Eigenverantwortung abverlangen. Sie beherrschen das Zielcontrolling und geeignete Interventionsmöglichkeiten, um Mitarbeitern auch in Schwierigkeiten zur Zielerreichung zu verhelfen.

### Inhalte:

Definition von Zielfeldern, die Basis für gutes Zielmanagement  
Inhalte und Messgrößen, was messen wir wie  
Motivation und Beweggründe von Mitarbeitern:  
- Hoffnung auf Erfolg vs. Angst vor Misserfolg  
Die Selbstverantwortung bei der Zielerreichung  
Strategien und Maßnahmen - was taugt  
Controlling beim Führen mit Zielen  
Interventionsmöglichkeiten und Zielkorrekturen

### Dauer:

2 Tage plus  
1 follow up Tag nach ca. 8-12 Wochen







## Mitarbeitergespräche

### Zielgruppe:

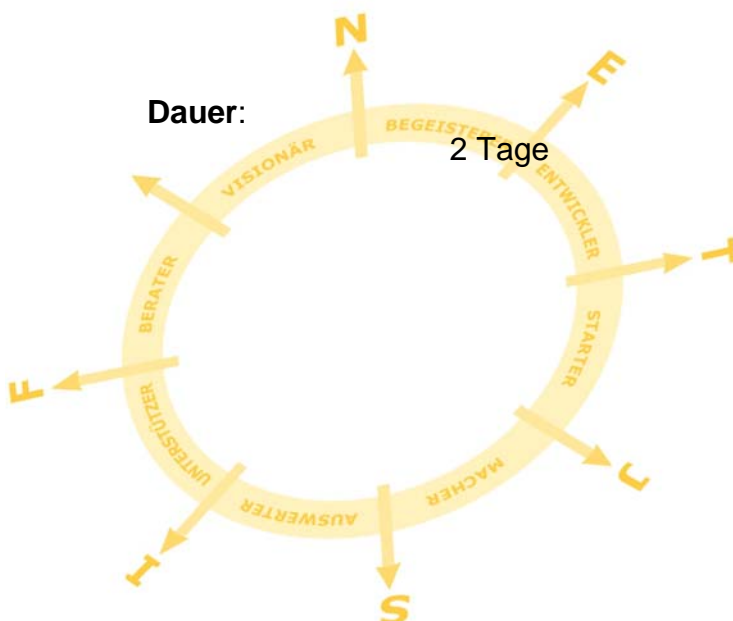
Führungskräfte mit aktueller Mitarbeiterverantwortung

### Ziel:

Die Teilnehmerinnen und Teilnehmer wissen als Führungskraft um die Bedeutung regelmäßiger Gespräche mit ihren Mitarbeitern. Sie kennen die Regeln, nach denen gute Gespräche ablaufen sollten und sind sicher im Umgang mit Feedback. Durch die Art der Gesprächsführung begleiten und motivieren Sie die anvertrauten Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter.

### Inhalte:

Menschenbilder, eine Palette von Möglichkeiten  
Der Kontakt zum Mitarbeiter: wie begegnen wir uns  
Fehler oder fehlerhafter Mensch?  
- von Verhalten und Charakter...  
Deutlich und klar:  
- ist das schon rücksichtslos und demotivierend?  
Der Weg zum Miteinander  
Einbindung des Mitarbeiters durch das Gespräch  
Stärken stärken  
Feedback und die Regeln





## Konfliktmanagement

### Zielgruppe:

Jede / jeder Interessierte,  
Personen mit Führungsverantwortung

### Ziel:

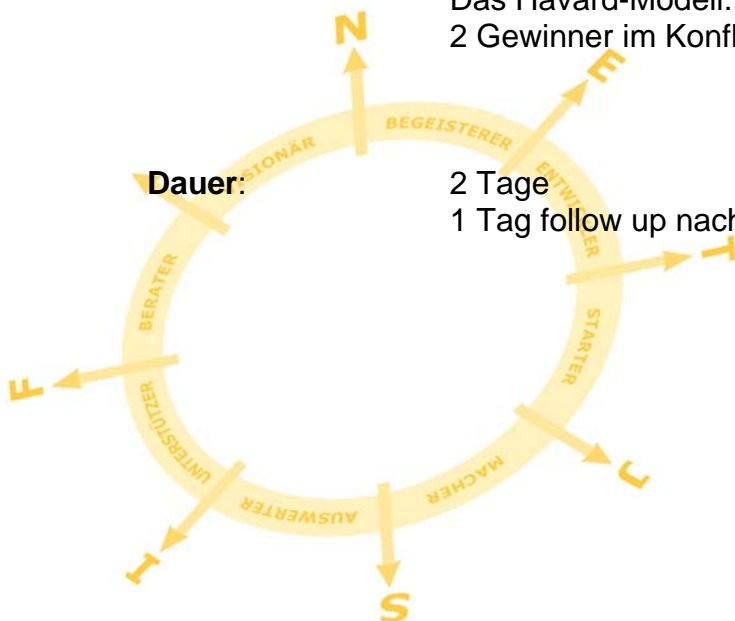
Die Teilnehmerinnen und Teilnehmer können Konflikte reflektieren und analysieren. Durch eine positive Konfliktbearbeitung ermöglichen Sie den Beteiligten ein gemeinsames Wachstum. Sie vermögen, eine konfliktrichtige Situation aus der Metaebene heraus zu betrachten und die Ziele der Beteiligten darzustellen. Sie schaffen Klarheit und stärken ihre Fähigkeiten im Umgang mit "schwierigen Menschen". Führungskräfte werden zu Konfliktmanagern.

### Inhalte:

Konflikt sind für mich.... - eine kurze Reflektion  
Einstellungsüberprüfung  
Von Ethik und Moral - eine kleine Geschichte  
Meine Rolle im Konflikt, mein Standpunkt  
Zielklarheit: worum geht es für die Beteiligten  
Konfliktverlauf, die 9 Stufen des Verlaufs  
Das strukturierte Konfliktgespräch  
Chunking vor und zurück, mal schauen, wie's geht  
Das Havard-Modell: ein Klassiker, der tauglich ist  
2 Gewinner im Konflikt?

### Dauer:

2 Tage  
1 Tag follow up nach ca. 12 Wochen





## Die Führungskraft im Vertrieb

- Transfersicherung nach Verkaufsseminaren
- Entwicklung von MitarbeiterInnen im Verkauf

### TOJ - training on the job

#### Zielgruppe:

Führungskräfte im direkten Vertrieb

#### Ziel:

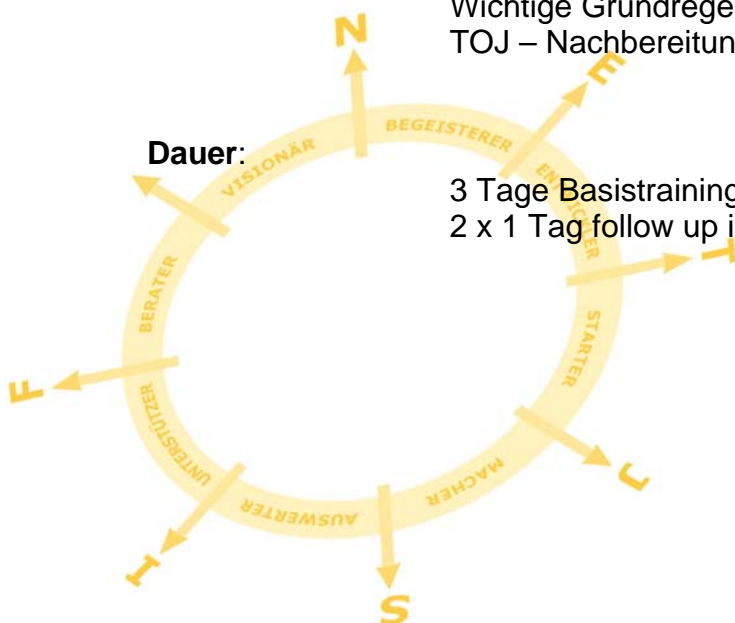
Die Teilnehmerinnen und Teilnehmer nutzen ihre Stellung als Führungskraft, um den anvertrauten Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern im Verkaufsprozess zur Seite zu stehen. Durch professionelle Begleitung werden alle Chancen für eine Ergebnissteigerung und Verbesserung im Mitarbeiterverhalten genutzt. Die MitarbeiterInnen erfahren durch Anerkennung und intensive Betreuung eine Motivationssteigerung und festigen die Beziehung zu ihrem Vorgesetzten.

#### Inhalte:

Anforderungen an einen Vertriebstrainer im Verkauf  
Das Selbstverständnis eines Vertriebstrainers im Verkauf  
TOJ – Methoden und deren Vor- und Nachteile  
Grundsätze des Verhaltenstrainings  
Aufbau und Ablauf des TOJ  
TOJ Vorbereitungsgespräch  
Situationen und Verhalten während der Beobachtungsphase  
Wichtige Grundregeln im TOJ  
TOJ – Nachbereitung

#### Dauer:

3 Tage Basistraining  
2 x 1 Tag follow up im Abstand von jeweils 8 Wochen





## Kundenbindung im Verkauf

### Zielgruppe:

Mitarbeiter in Vertrieb und Beratung

### Ziele:

Die Teilnehmer und Teilnehmerinnen kennen die Bedeutung einer positiven Beziehung zum Kunden. Sie beherrschen die Wege dorthin und reagieren kompetent auf die unterschiedlichsten Kunden. Sie beherrschen die Form des klassischen Beratungsgesprächs und führen das Gespräch gezielt.

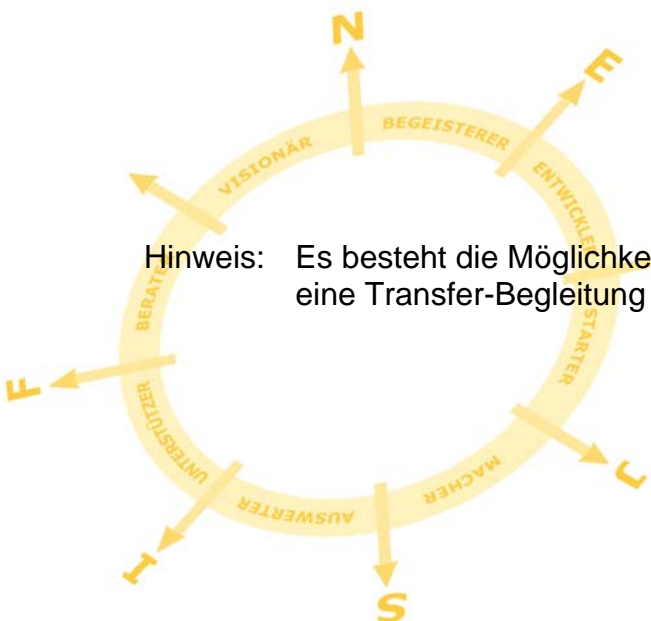
### Inhalte:

Kommunikation in der Beratung'  
Aufbau eines positiven Gesprächsklimas  
Ermittlung der Kundenwünsche (Analyse)  
"Fragen fragen"  
Wege zur erhöhten Abschlussicherheit  
Zwei-Gewinner-Modell in der Praxis  
- das klassische Beratungsgespräch

### Dauer:

2 Tage plus  
1 Tag follow up nach 8 Wochen

Hinweis: Es besteht die Möglichkeit, nach dem Training eine Transfer-Begleitung zu buchen: „training on the job“ (toj)





## Professionelles Telefonieren

### Zielgruppe:

Mitarbeiter in Vertrieb, Beratung und Verkauf,  
alle Personen, die in ihrem Berufsleben telefonieren

### Ziele:

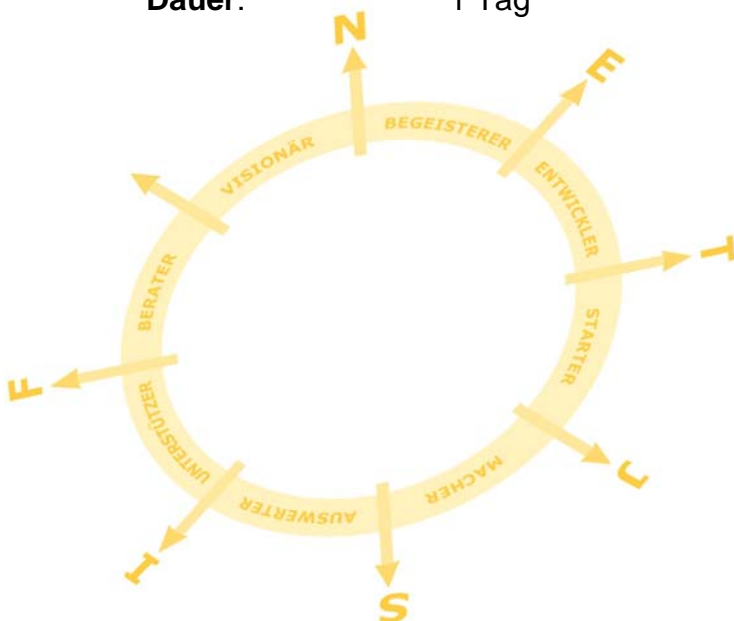
Die Teilnehmer und Teilnehmerinnen erfahren die „Spielregeln“ bei einer Telefonakquise. Sie beherrschen die Gesprächsführung am Telefon mit dem Focus auf eine Terminvereinbarung und gehen sicher mit Kundeneinwänden um.

### Inhalte:

Struktur erfolgreicher Telefonate  
Reflexion des eigenen, bisherigen Telefonverhaltens  
Aufbau eines positiven Gesprächsklimas  
Die besondere Höflichkeit am Telefon  
Ein Lächeln kann man hören  
Natürlichkeit und Professionalität  
Kundennutzen darstellen  
Interpretation und Decodierung  
Sonderformen des Aktiven Zuhörens

### Dauer:

1 Tag





## Training für Spitzenverkäufer

Kunden - Präferenzen im Verkauf

### Zielgruppe:

Mitarbeiter in Vertrieb und Beratung mit hoher Produktsicherheit und Erfahrung im Verkauf

### Ziele:

Die Teilnehmer und Teilnehmerinnen wissen um ihre eigenen Verhaltensvorlieben (=Präferenzen) und können Kundenpräferenzen einschätzen. Sie erkennen Kommunikationsstile und richten ihre Argumentation darauf aus. Das Verständnis zwischen Verkäufer/Berater und Kunde wird nachhaltig verbessert. Die Abschlussicherheit wächst.

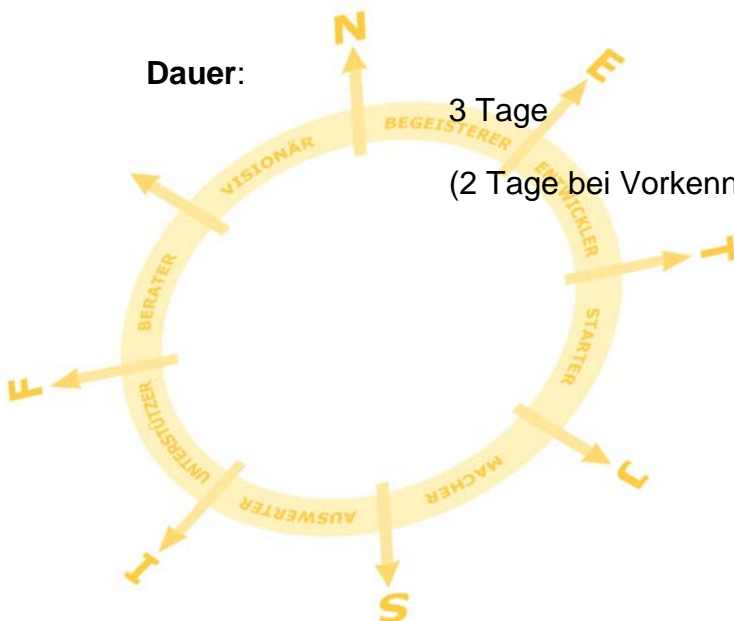
### Inhalte:

Jung'scher Typenindikator – JTI®  
Auswertung und Verständnis  
Übungen zur Klarheit der Präferenzen  
Einsatz im Verkauf  
Ermittlung der Kundenwünsche  
Kundenorientierte Argumentation unter Berücksichtigung der Kundenpräferenzen

### Dauer:

3 Tage

(2 Tage bei Vorkenntnis des JTI® oder des MBTI®)





## Der Jung'sche Typenindikator - JTI®

*Neigungen erkennen  
- Entwicklungsmöglichkeiten nutzen*

**Zielgruppe:** offen -  
besonders für Personen in Veränderungsprozessen

**Ziele:**

Wir alle haben Neigungen und Präferenzen. Gemeinsam erarbeiten wir mit Hilfe des JTI®-Typen-Indikators die persönlichen Präferenzen. Sie erfahren Hintergründe und Erklärungen für bestimmte Verhaltensweisen bei Ihnen und Ihren Mitmenschen. Mit mehr Transparenz und Toleranz gehen Sie an Ihre eigenen Stärken und Schwächen und die Eigenarten anderer heran. Sie erfahren eine **erhebliche Verbesserung** Ihrer Kommunikation.

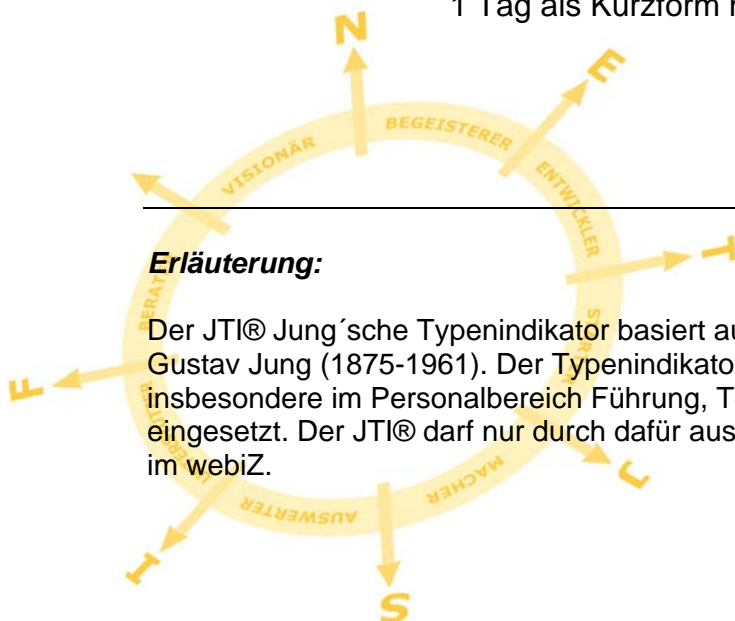
**Inhalte:**

- Jung'scher Typenindikator – JTI®
- Typologie nach C.G. Jung, weltweit akzeptiert in der Selbsteinschätzung
- Auswertung und Verständnis
- Übungen zur Klarheit der Präferenzen
- Einsatzmöglichkeiten und berufliche Auswirkungen
- Anhaltspunkte zur persönlichen Weiterentwicklung

**Dauer:** 2 Tage  
1 Tag als Kurzform möglich, weniger Übungen

### **Erläuterung:**

Der JTI® Jung'sche Typenindikator basiert auf den Forschungen des Schweizer Psychologen Carl Gustav Jung (1875-1961). Der Typenindikator wird heute weltweit mit höchster Akzeptanz insbesondere im Personalbereich Führung, Teamentwicklung und Kommunikation sowie im Coaching eingesetzt. Der JTI® darf nur durch dafür ausgebildete Trainer eingesetzt werden. Akkreditierungen im webiZ.





## Mind Mapping als Methode des gehirngerechten Arbeitens

Immer mehr Herausforderungen, schnelleres Arbeiten, eine Fülle von Informationen - an allen Ecken und Enden steigen die Anforderungen an heutige Führungskräfte.

Folgerichtig benötigen wir Techniken, Fertigkeiten und Methoden, um so den nötigen Vorsprung zu erlangen oder zu erhalten, der uns im Markt hält. Ein Klassiker dieser Art ist das MindMapping, eine von Tony Buzan 1974 entwickelte Methode für

- Selbstorganisation & strukturiertes Arbeiten
- Denkfähigkeit und Kreativität
- Gedächtnistraining

Als Technik erlaubt sie die **schnellere Erfassung und Verarbeitung von Informationen** sowie eine **bessere und strukturierte Situations- und Problemanalyse**.

### Ziel:

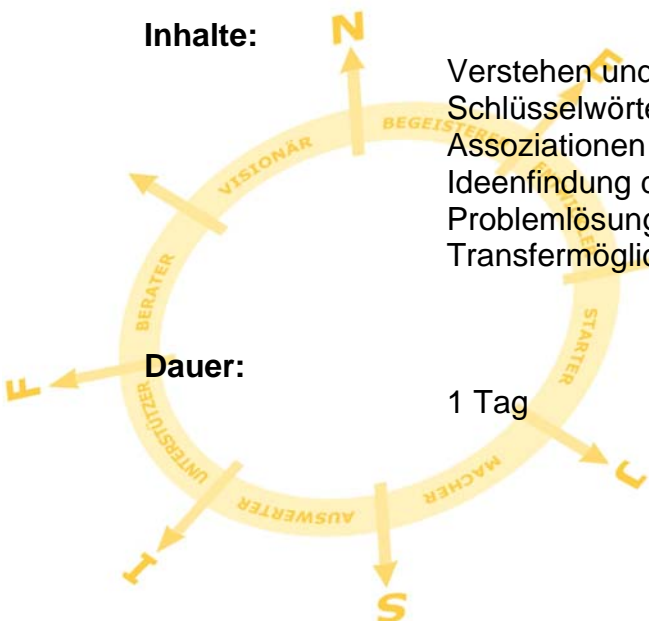
Die Teilnehmerinnen und Teilnehmer erlernen die Grundzüge der MindMapping Methode. Sie können eigene MindMaps erstellen und die Technik in ihren beruflichen Alltag einbinden. Diese Fähigkeit verhilft ihnen zu **schnellerem Arbeiten und strukturiertem Vorgehen**. Die **eigene Kreativität** wird gefördert, das **Gedächtnis trainiert**.

### Inhalte:

Verstehen und Anwenden der MindMapping Methode  
Schlüsselwörter erkennen und herausfiltern  
Assoziationen beherrschen und nutzen  
Ideenfindung durch MindMapping  
Problemlösungsmethoden und Analysen mit Hilfe von MindMaps  
Transfermöglichkeiten in den Alltag

### Dauer:

1 Tag



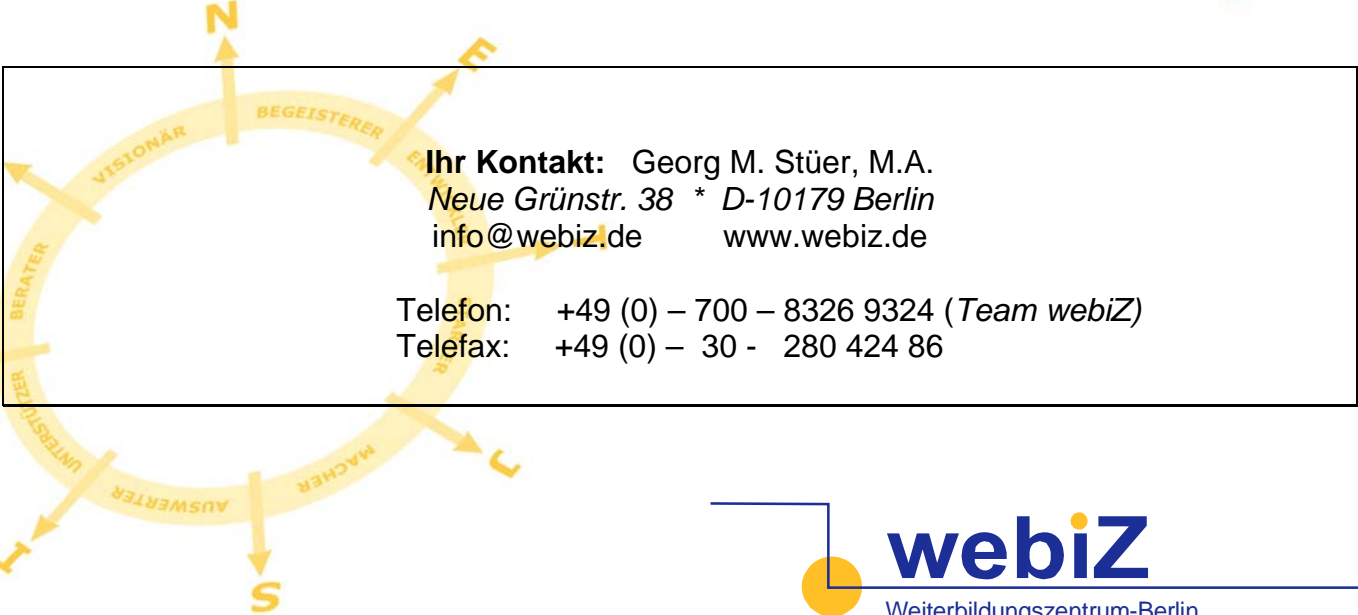


## Kunden & Referenzen

*(auszugsweise und alphabetisch)*

AUDI AG  
Bausparkasse Schwäbisch Hall  
BMW AG  
Corus Bausysteme GmbH  
E.ON  
EXXON Mobil  
Hessischer Rundfunk  
ING \* DiBa  
Nordzucker AG  
Roland Berger Strategie Consultants  
Villeroy & Boch  
Volks- und Raiffeisenbanken in Deutschland, Österreich und Italien  
WERU AG, Rudersberg  
WDR Köln

u.v.a.



**Ihr Kontakt:** Georg M. Stüer, M.A.  
Neue Grünstr. 38 \* D-10179 Berlin  
info@webiz.de      www.webiz.de

Telefon: +49 (0) – 700 – 8326 9324 (*Team webiZ*)  
Telefax: +49 (0) – 30 - 280 424 86

**webiZ**

Weiterbildungszentrum-Berlin