



Seminarkatalog 26/27

WAS WIR TUN

Individuell auf Ihre Bedürfnisse ausgerichtete Weiterbildung

Wir sind ein starkes Team von Trainern und Businesscoaches, die Sie, Ihre Abteilung(en), einzelne Kollegen und ganze Teams nach vorne bringen.

Unser Seminarangebot können Sie bereits ab **drei** Teilnehmer in Anspruch nehmen.

Klasse statt Masse.

Trainings & Seminare
Joachim Auer & Team
Bretzgenweg 11
73467 Kirchheim am Ries

PRÄSENZSEMINARE &

ONLINE

WIE WIR ES TUN



Modern & klassisch

Neben modernem Technikeinsatz können wir jedes Seminar durch den Verzicht einer PPT noch lebendiger gestalten.



Nachhaltig

Onlineseminare sparen Zeit und Kosten. Auch Follow-up s können so effektiv gestaltet werden um Fortschritte sowie Veränderungen nach einem Seminar im Team zu besprechen.



info@power-vom-auer.de



0173-88 68 141

WWW.POWER-VOM-AUER.DE

Seminarangebot

Unser erfahrenes Trainerteam



Joachim



Alexandra



Marion



Thomas



Ursula



Carolin



Maximilian



Nils Eric



Mihael



Daniel



Viktoria



Florian



Manuela

**Das Leben steckt voller
Überraschungen, genauso wie**

*dieser Seminar-
Katalog*

ANMELDUNG UNTER:



info@power-vom-auer.de



0173-88 68 141

Seminarangebot

Service & Kommunikation	Seite	Führung/Personalentwicklung	Seite
Grundlagen guter Kommunikation	6	KI für Führungskräfte	21
Professioneller Umgang mit verärgerten Kunden	7	KI für Personalentwickler	22
Telefontraining für Wiedereinsteiger	8	Führungskräfteentwicklung	23
Zielklar kommunizieren	9	Mitarbeitergespräche erfolgreich führen	24
Telefonkommunikation für Call- und Servicecenter	10	Das Jahresmitarbeitergespräch	25
Erfolgreiche Unternehmenskommunikation	11	Richtig NEIN sagen - in der Führung	26
Businesskommunikation	12	Führungskräftecoaching	27
Souverän am Empfang	13	Gesichter lesen in der Führungsarbeit	28
Praxisorientiert zum Telefonprofi	14	So kommen Frauen in Führung	29
Erfolgreicher Vertriebs-Innendienst	15	Mentale Gesundheit & Führung	30
Missverständnisse vermeiden	16	Werteorientiert führen	31
Schlagfertigkeit im Business	17	Mediation im Unternehmen	32
Die Stimme als Schlüssel zur Überzeugung	18	Wie führe ich meinen Chef	33
Richtig Nein sagen	19	Vertrieb	
Die Kunst von Small Talk	20	Vertriebstraining	34
		Kalt, Kälter, Kaltakquise	35
		Vertriebscoaching	36
		Vertrieb & KI	37

ANMELDUNG UNTER:



info@power-vom-auer.de



0173-88 68 141

Seminarangebot

Messe- & Verkaufstraining	Seite	Teamstärkung/-building	Seite
Messe- & Verkaufstraining	38	Teamzusammenführung	50
		Teamstärkung	51
		Interkulturelle Teams	52
Verhandlungen		Team-Management-System (TMS) -	
Preis-/Verhandlungen führen	39	TMS-Profil/Potentialanalyse	53
Gehaltsverhandlungen	40		
Ausbilder		Präsentation	
Konzept der neuen Autorität	41	Wirkungsvoll präsentieren	54
Umgang mit herausfordernden Gesprächen	42	Sketchnotes im Großformat	55
KI Kompetenzen für Ausbilder	43		
Azubi-Training		Coaching	
Guten Umgangsformen in Unternehmen	44	Für alle Lebenslagen (privates und berufliches)	56
Telefontraining für Azubis	45	Pferdegestütztes Coaching	57
Die Rolle vom Azubi zum selbständigen Mitarbeiter	46	Stimmcoaching - Dein stärkstes Werkzeug	58
Lerntechniken, die wirken	47		
KI Kompetenzen für Azubis	48	Ziele, Mission und Vision	
		Ziele, Mission und Vision	59
Marketing		Resilienz	
Onlinemarketing selbst gestalten - einfach & schnell	49	Achtsame Selbstführung	60
		Resilienz als Resource	61

ANMELDUNG UNTER:



info@power-vom-auer.de



0173-88 68 141

Seminarangebot

EDV/VR/AR/KI	Seite
Grundkenntnisse für ChatGPT	62
ChatGPT im Marketing & Vertrieb	63
Social Media Marketing für Freiberufler, Selbständige und Existenzgründer	64
Social Media mit Canva	
Fit für s Büro - Microsoft Office Tipps & Tricks	65
Einstieg in Virtual Reality	67
Virtuelle Welten erstellen	68
Zertifizierung nach dem EU AI-Act	69
 Kooperaton mit Bildungsträger	
Zuschussmöglichkeiten für geförderte Weiterbildungsmaßnahmen	70

ANMELDUNG UNTER:



info@power-vom-auer.de

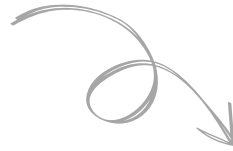


0173-88 68 141

Seminarangebot

1) Bedarf ermitteln

2) Seminar auswählen



3) **Mindestteilnehmerzahl: 3**

Klärung, ob Inhouse oder Offsite (z. B. Raum in einem Hotel)

4) Kontakt aufnehmen

Email: **info@power-vom-auer.de**

Mobil: **0173 - 88 68 14**

.....➤ 5) Termin & **individuelle Trainingsinhalte** zum Seminar abstimmen



6) Auftragsbestätigung erhalten



7) Seminar genießen

8) Teilnehmerrzertifikat erhalten



info@power-vom-auer.de



0173-88 68 141

Seminarangebot

Grundlagen guter Kommunikation

Der Weg zu erfolgreicher Kommunikation

Das Kommunikationstraining vermittelt einen klaren und fokussierten Kommunikationsstil. Ziel ist es, die Grundlagen effektiver Kommunikation zu erlernen, Missverständnisse zu vermeiden und zielorientierte Gespräche zu führen. Eine präzise und zielgerichtete Kommunikation ist nicht nur ein Schlüssel zur Effizienz im Arbeitsalltag, sondern auch ein zentraler Erfolgsfaktor in der Verwaltung.

- Verstehen, wie erfolgreiche Verständigung funktioniert
- Missverständnisse erkennen und vermeiden
- Klare Gesprächsführung: Techniken, um präzise und zielgerichtete Botschaften zu vermitteln
- Effektive Gesprächsvorbereitung
- Wie klare Zielsetzungen zu besseren Ergebnissen führen
- Durch aktives Zuhören Fähigkeiten entwickeln, um Gespräche besser zu verstehen und zu lenken
- Einsatz gezielter Fragen zur präzisen Informationsgewinnung
- Argumentation und Überzeugungskraft: Strategien, um Ideen klar und überzeugend zu präsentieren
- Einwände und unterschiedliche Standpunkte: Souveräner Umgang mit Konflikten und Meinungsverschiedenheiten
- Die Macht der Sprache: Sensibilisierung für positiven und effektiven Sprachgebrauch

Dieses Seminar bietet eine solide Grundlage für eine verbesserte Kommunikation im Arbeitsalltag und unterstützt die Teilnehmer dabei, ihre kommunikativen Fähigkeiten nachhaltig zu entwickeln.

Methodik:

Das Seminar kombiniert praxisnahe Übungen mit theoretischen Grundlagen und interaktiven Methoden.

ANMELDUNG UNTER : GK26JA



info@power-vom-auer.de



0173-88 68 141

Seminarangebot

Professioneller Umgang mit verärgerten Kunden

Ohne Kunden ist hier nichts los - Reklamationen gewinnbringend begegnen

Ein schwieriger Bürger/Kunde gehört zu den unangenehmen Anlässen und mindert im ersten Moment das Vertrauensverhältnis und die Zufriedenheit in die Arbeit der Dienstleistung in Verwaltungen, Ämtern und Behörden. Eine unangenehme Folge, ein Imageverlust mit negativen Bewertungen und Rezensionen auf den sozialen Plattformen. Das muß allerdings nicht sein, wenn Sie dem Reklamationsgrund professionell entgegenen. Eine clevere Reklamationsbearbeitung kann die Bürger-/Kundenbeziehung stärken. Auch im Hinblick auf und gerade auch im zunehmend digitalen Zeitalter. Nutzen Sie verschiedene Techniken und Werkzeuge um das Vertrauen der Bürger/Kunden zu festigen.

Lernen Sie Bürger-/Kundenreklamationen am Telefon, per E-Mail und persönlich anzunehmen und professionell zu reagieren.

- Professionelle Einstellung
- Reklamationen als Chance Nutzen
- Gewinnbringender Umgang mit einer Beschwerde
- Grundsätze in der Kommunikation mit reklamierenden Kunden
- Die Sache mit der gemeinsamen „Wellenlänge“
- Die wahren Wünsche und Werte Ihres Kunden erkennen
- Umgang mit persönlichen Angriffen
- Vorbeugen ist besser als heilen - Beschwerden vermeiden
- Wertschätzende Einwandbehandlung
- Nein-sagen können – wertschätzende und verständnisvoll
- Nachbearbeitung einer Kundenreklamation
- Formulierungshilfen
- Kundenorientierte E-Mail-Korrespondenz

Sie trainieren verschiedenste Techniken und erhalten wertschätzendes Feedback um auch bei Extremsituationen standhaft zu bleiben. Sie stärken Ihr Selbstbewusstsein und Ihre rhetorischen Fähigkeiten, Ihre persönliche Ausdrucksfähigkeit um im Reklamationsfall Ihren Bürgern/Kunden zufrieden(er) zu stellen. Ein professioneller Umgang mit Anliegen und Beschwerden sorgt dafür, dass Bürger sich gut betreut fühlen und die Verwaltung als kompetent und bürgernah wahrnehmen.

Methodik:

Trainerinput, Einzel- und Gruppenarbeit, Feedbackrunden, Übungen aus Ihrer Praxis, Transferhilfen für den Alltag.

ANMELDUNG UNTER : PU26JA



info@power-vom-auer.de



0173-88 68 141

Seminarangebot

Telefontraining für Wiedereinsteiger

Der erste Eindruck zählt - top Service ab der ersten Sekunde

Die Telefonannahme ist die Visitenkarte Ihres Unternehmens. Darum ist es wichtig, den richtigen Umgang mit Kunden, Lieferanten und mit Kollegen in der Telefonie zu kennen und zu leben.

- die perfekte Vorbereitung
- Bedenken werden ausgeräumt
- gute Umgangsformen und der stilvolle Ton am Telefon
- freundliche Gespräche führen, die in Erinnerung bleiben
- die Macht der Fragestellung nutzen
- Umgang mit verärgerten Anrufern
- Gesprächspartner professionell weiterleiten
- negativ-Formulierungen vermeiden
- gewinnbringende Dokumentation des Gesprächsinhaltes
- richtiges Verhalten bei Abwesenheit von Mitarbeitern und Chefs
- einen positiven Gesprächsabschluss bewirken
- "no go's in der Telefonie"

Ohne Kunden ist hier nichts los! Darum ist es wichtig, dass jeder Mitarbeiter in der Telefonie den richtigen Umgang mit Kunden, Lieferanten und natürlich auch mit den eigenen Kollegen in der Telefonie lernt. Wertschätzende Kommunikation, freundliche Gespräche führen und auch mit Reklamationen richtig umgehen will gelernt/trainiert sein. Um Führung im Gespräch zu übernehmen hilft oft auch die richtigen Fragen zu stellen.

Methodik:

Aussagekräftige Arbeitsunterlagen, Gruppenarbeiten, Austausch in der Gruppe, Brainstorming, Reflexion, Arbeitsordner

ANMELDUNG UNTER: TW26MS



info@power-vom-auer.de



0173-88 68 141

Seminarangebot

Zielklar kommunizieren: Der Weg zum Erfolg mit fokussierter Kommunikation!

Zielklar kommunizieren: Der Weg zum Erfolg mit fokussierter Kommunikation!

Das Seminar "Zielklar kommunizieren" ist darauf ausgerichtet, den Teilnehmern einen erfolgreichen Kommunikationsstil zu vermitteln, der auf Klarheit und Fokussierung basiert. Durch die Vermittlung grundlegender Kommunikationsprinzipien werden die Teilnehmenden befähigt, Missverständnisse zu minimieren und klare, zielorientierte Gespräche zu führen. Dieser Ansatz fördert nicht nur die Effektivität der Kommunikation, sondern dient auch als Schlüssel zum Erfolg.

- Grundlagen der Kommunikation für erfolgreiche Verständigung
- Identifikation und Vermeidung von Missverständnissen
- Strategien für klare Gespräche und gezielte Gesprächstechniken
- Wichtigkeit der Gesprächsvorbereitung für effektive Kommunikation
- Ausrichtung auf klare Ziele für erfolgreiche Ergebnisse
- Entwicklung von Fertigkeiten im aktiven Zuhören
- Nutzung von Fragetechniken für präzise Informationen
- Strategien für überzeugende Argumentation
- Souveräner Umgang mit Einwänden und verschiedenen Standpunkten
- Sensibilisierung für die Macht der Sprache und positive Kommunikation

Das Seminar bietet eine systematische Erkundung grundlegender Kommunikationsprinzipien. Es behandelt die Basis der Kommunikation, analysiert Ursachen von Missverständnissen und präsentiert Strategien für klare Gespräche. Die Bedeutung der effektiven Gesprächsvorbereitung und die Ausrichtung auf klare Ziele werden betont, um erfolgreiche Ergebnisse zu erzielen. Teilnehmende entwickeln Fertigkeiten im aktiven Zuhören, nutzen Fragetechniken zur präzisen Informationseinholung und lernen überzeugende Argumentationsstrategien. Das Seminar fördert einen souveränen Umgang mit Einwänden und verschiedenen Standpunkten sowie die Sensibilisierung für die Macht der Sprache und ihre positive Nutzung.

Methodik:

Gruppenarbeiten, Austausch in der Gruppe, Brainstorming, Reflexion, Arbeitsblätter

ANMELDUNG UNTER: ZK26MS



info@power-vom-auer.de



0173-88 68 141

Professionelle Telefonkommunikation für Ihr Call- und Servicecenter

Tauchen Sie ein in die Welt der herausragenden Telefonkommunikation! Unser Seminar bietet Ihnen eine umfassende Schulung, um Ihre Fähigkeiten im Call- und Servicecenter zu perfektionieren. Ziel ist es, nicht nur die Effektivität, sondern auch die Zufriedenheit Ihres Teams zu steigern, um eine erfolgreiche Zusammenarbeit zu gewährleisten.

- Strategien zur effektiven und kundenorientierten Bewältigung von Kundenanliegen.
- Entwicklung essenzieller Fähigkeiten für erfolgreiche und effiziente Gesprächsführung.
- Individuelles Coaching zur Stärken-Schwächen-Analyse
- Aufbau empathischer Kundenbeziehungen durch Bedarfsanalyse
- Verbesserung der sprachlichen Fertigkeiten für überzeugende Botschaften
- Präzise Formulierungstechniken für klare Kommunikation
- Souveränes Führen und Lenken von Gesprächen
- Anpassung der Kommunikationsstrategien an verschiedene Kundentypen.
- Psychologische Aspekte in der Kommunikation verstehen
- Professioneller Abschluss von Telefonaten für nachhaltige Eindrücke

Dieses Seminar bietet Ihnen einen tiefen Einblick in die Welt der Telefonkommunikation, einschließlich kundenorientierter Beschwerdebehandlung, grundlegender Kommunikationsprinzipien, Strategien für verschiedene Kundentypen und Selbstreflexion zur kontinuierlichen Verbesserung. Wir legen besonderen Wert auf empathische Kommunikation und klare Botschaftsübermittlung. Erfahren Sie, wie Sie positive Eindrücke hinterlassen und die Gesamterfahrung Ihrer Kunden optimieren.

Methodik:

Gruppenarbeiten, Diskussion und Brainstorming, Selbstreflexion, Arbeitsblätter

ANMELDUNG UNTER: PT26MS



info@power-vom-auer.de



0173-88 68 141

Seminarangebot

Erfolgreiche interne Unternehmenskommunikation

für alle Generationen - von Boomern bis Zoomern

Das Seminar zielt darauf ab, eine erfolgreiche interne Unternehmenskommunikation zu fördern, die alle Generationen einbezieht. Durch das Verständnis der unterschiedlichen Werte, Lebensstile und Kommunikationsdynamiken jeder Generation schaffen wir eine harmonische Arbeitsumgebung und stärken die Zusammenarbeit im Unternehmen.

- Entwicklung eines Verständnisses für generationsspezifische Unterschiede
- Förderung persönlicher Sichtweisen und Selbstreflexion
- Prävention von Generationenkonflikten und Schaffung einer harmonischen Arbeitsumgebung
- Analyse der Kommunikationsdynamik im Unternehmen
- Identifikation von Ursachen von Missverständnissen und Anwendung von Kommunikationsstrategien
- Betonung einer positiven Grundeinstellung für konstruktive Zusammenarbeit
- Sensibilisierung für verschiedene Perspektiven durch genaue Wahrnehmung
- Anpassung des Kommunikationsstils an verschiedene Generationen
- Aufbau und Pflege von Vertrauensbeziehungen für erfolgreiche Zusammenarbeit
- Förderung partnerschaftlicher Gesprächsführung und effektiver Teamarbeit

Unser Seminar bietet eine tiefgehende Auseinandersetzung mit intergenerationaler Unternehmenskommunikation, inklusive Verständnis für generationsspezifische Unterschiede, Prävention von Konflikten und Anpassung des Kommunikationsstils. Es fördert eine positive Grundeinstellung, Sensibilität für verschiedene Perspektiven und den Aufbau von Vertrauensbeziehungen für erfolgreiche Teamarbeit.

Methodik:

Gruppenarbeiten, Trainerinput, praktischer Erfahrungsaustausch, Selbstreflexion, Arbeitsblätter, Übungen aus der Praxis

ANMELDUNG UNTER: PT26MS



info@power-vom-auer.de



0173-88 68 141

Seminarangebot

Business-Kommunikation

Der Methodenkoffer für eine wirkungsvolle Kundenkommunikation!

Unser Seminar präsentiert einen vielseitigen Methodenkoffer für eine wirkungsvolle Kundenkommunikation im modernen Geschäftsumfeld. Durch die Vermittlung differenzierter Techniken erhalten Teilnehmer Werkzeuge, um auf verschiedenen Ebenen zu kommunizieren, mit Schwerpunkten auf Klarheit, Effektivität, aktivem Zuhören, kundenorientiertem Argumentieren und dem gezielten Einsatz von Fragetechniken zur Gesprächslenkung.

- Erreichen von Klarheit und Effektivität durch Verständnis der verschiedenen Ebenen einer Nachricht
- Entwicklung von Fertigkeiten im aktiven Zuhören und kundenorientierten Argumentieren
- Beherrschung von Strategien zur gezielten Gesprächslenkung durch Fragetechniken
- Entwicklung konstruktiver Lösungsansätze für Missverständnisse und Widerstände
- Bewusste Anwendung von Sie- und Ich-Botschaften für präzise Formulierungen
- Gezielte Nutzung von Rhetorik als wirkungsvolles Instrument
- Förderung der Selbstreflexion in der Gesprächsführung
- Erlernen des Umgangs mit persönlichem Stress für eine souveräne Kommunikation

Das praxisorientierte Seminar bietet Ihnen einen Methodenkoffer für effektive Kundeninteraktion, inklusive differenzierter Kommunikationsebenen, aktivem Zuhören, gezielter Gesprächslenkung und konstruktiver Lösungsansätze. Es vermittelt Strategien zur konstruktiven Bewältigung von Missverständnissen und Widerständen sowie die bewusste Anwendung von Sie-Botschaften und Ich-Botschaften. Das Seminar hebt die Bedeutung gezielter Rhetorik hervor und fördert die Selbstreflexion in der Gesprächsführung. Darüber hinaus bietet es Werkzeuge zur Stressbewältigung, um eine souveräne und effektive Kommunikation zu gewährleisten.

Methodik:

Gruppenarbeiten, Austausch in der Gruppe, Reflexion, Arbeitsblätter

ANMELDUNG UNTER: BK26MS



info@power-vom-auer.de



0173-88 68 141

Souveräner Auftritt für Empfang, Sekretariat und die Telefonzentrale Telefonie im Front Office

Das Seminar vermittelt die essenziellen Fertigkeiten für einen souveränen Auftritt im Empfang, Sekretariat und der Telefonzentrale. Von der positiven Interaktion bis zur effizienten Organisation von Folgegesprächen bietet es praxisnahe Techniken und Strategien für einen professionellen Umgang am Telefon.

- Etablierung eines guten Kontakts durch positive Interaktion
- Betonung des ersten Eindrucks mit einer freundlichen Meldeformel
- Vermittlung von Grundlagen der Telefonkommunikation
- Entwicklung von Fertigkeiten für service- und kundenorientiertes Telefonieren
- Sicherer Umgang mit schwierigen Charakteren und herausfordernden Situationen.
- Anwendung positiver Sprache und Rhetorik
- Kompetentes Vereinbaren von Rückrufen und effiziente Organisation von Folgegesprächen
- Präzise Dokumentation von Telefonnotizen

Das Seminar ist maßgeschneidert für die Anforderungen von Empfang und Telefonzentrale. Es werden grundlegende Telefonkommunikationsfähigkeiten vermittelt, die für eine effiziente Anrufabwicklung entscheidend sind. Besonderes Augenmerk legen wir auf service- und kundenorientiertes Telefonieren, um nicht nur die Kundenzufriedenheit zu steigern, sondern auch eine professionelle Weiterleitung von Gesprächen zu gewährleisten. Darüber hinaus lernen die Teilnehmenden, souverän mit schwierigen Situationen umzugehen und erhalten effiziente Methoden für Rückrufe und die präzise Dokumentation von Telefonnotizen. Unser Ziel ist es, die Teilnehmer mit den Kompetenzen auszustatten, die für einen professionellen und erfolgreichen Auftritt im Front Office unerlässlich sind.

Methodik:

Gruppenarbeit, Austausch und Brainstorming, Selbstreflexion, Arbeitsblätter

ANMELDUNG UNTER: SA26MS



info@power-vom-auer.de



0173-88 68 141

Seminarangebot

Praxisorientiert zum Telefonprofi: Telefontraining-on-the-Job für direkte, praxisnahe Ergebnisse!

Das Seminar "Praxisorientiert zum Telefonprofi" bietet ein Telefontraining-on-the-Job, um direkte, praxisnahe Ergebnisse in der Telefonkommunikation zu erzielen. Durch eine grundlegende Analyse des Verhaltens im direkten Kundenkontakt werden die Teilnehmenden dazu befähigt, ihre Gesprächsführung zu optimieren, Unsicherheiten souverän zu meistern und konsequent ihre Ziele zu verfolgen.

Das Training kann spezifisch für den Kundenservice, Call- und Servicecenter, die Reklamationsabteilung sowie den Empfang ausgerichtet werden und ist als Aufbau- und Intensivtraining sehr zu empfehlen.

- Optimierung der Gesprächsführung im direkten Kundenkontakt durch eine gründliche Analyse.
- Entwicklung von Strategien zur souveränen Bewältigung von Unsicherheiten während Telefonaten.
- Konsequente Verfolgung von Zielen durch einen klaren Durchblick und effektive Zielsetzungen.
- Gesprächsführung auf dem Prüfstand: Analyse und Optimierung Ihrer Telefonate.
- Souveränes Meistern von Unsicherheiten: Strategien für selbstbewusstes Handeln in anspruchsvollen Momenten.
- Zielverfolgung mit Klarheit: Konsequentes Erreichen Ihrer Ziele.

Das Seminar legt einen starken Fokus auf praxisnahe Ergebnisse für eine unmittelbare Anwendung im beruflichen Alltag. Es ist von entscheidender Bedeutung, theoretisches Wissen direkt und zielgerichtet in die Praxis zu überführen. Durch das Training-on-the-Job werden konditionierte Verhaltensweisen sichtbar gemacht und im Rahmen des 4-Augen-Trainings in angepasste Formulierungen umgewandelt. Hilfestellungen werden präzise auf den Punkt gebracht, um den Lernprozess effektiv zu unterstützen und die praktische Anwendung der erworbenen Fertigkeiten zu erleichtern.

Methodik:

Einzelarbeit, Austausch, Selbstreflexion

ANMELDUNG UNTER: PT26MS



info@power-vom-auer.de



0173-88 68 141

Erfolgsfaktor Vertriebs-/Innendienst

Bestellungen, Aufträge, Rückgaben, Terminkoordinationen, Reklamationen - wann auch immer der Kunde ein Anliegen oder Problem hat, wendet er sich in der Regel an den Innendienst. Der Vertriebs-/Innendienst nimmt dabei als "Schlüsselfunktion" eine zentrale Rolle ein und sichert wertvolles Vertriebspotenzial. Kunden erwarten heute jederzeit erreichbare und kompetente Ansprechpartner für ihre vielfältigen Anliegen. Der Vertriebs-/Innendienst begeistert durch Service-stärke und ein kompetentes Wirken.

- Die zentrale Rolle des Vertriebs-/Innendienstes
- Die Einstellung entscheidet
- Der vertriebsorientierte Innendienst
- Ihre Rolle beim Kunden
- Was benötigt der Kunde wirklich?
- Die Qualität der Kundenbeziehung entscheidet über den Erfolg
- Zielgerichtete Kommunikation
- Gut vorbereitet ins Gespräch
- Nutzen Sie Ihr vertriebliches Potenzial schon vollständig?
- Verbindliche Vereinbarungen mit dem Kunden treffen
- Gezieltes Selbstmanagement im Innendienst

Je positiver Sie diesen ersten Eindruck gestalten, umso kundenorientierter und freundlicher werden Sie in Erinnerung bleiben. Gerade bei schwierigen Gesprächen zeichnet Sie Ihre Freundlichkeit und Höflichkeit aus. Der Ruf und das Image sind heute entscheidend für den Fortbestand der Kundenbeziehung. Auch und gerade in der Gewinnung neuer Kunden mit Blick auf die sozialen Plattformen und den dort angegebenen Kundenrezensionen.

Methodik:

Trainerinput, praktischer Erfahrungsaustausch, Einzel- und Gruppenarbeiten, Transferhilfen für den Alltag, Übungen

ANMELDUNG UNTER: EI26JA



info@power-vom-auer.de



0173-88 68 141

Seminarangebot

Missverständnisse vermeiden

Erfolgreiche Gespräche durch präzise Verständigung

Ärgern Sie sich über Missverständnisse - das ist bald Geschichte! Vor allem wenn sie vermeidbar waren und somit nur unnötig Energie, Anstrengungen für Erklärungen und Zeit kosten. Für Betriebe und in Unternehmen können Missverständnisse sogar richtig teuer werden.

Oft führt nur ein Wort zu einem Missverständnis. Dabei gibt es verschiedene Techniken und erprobte Methoden um Missverständnisse zu vermeiden. Gut, wer sie kennt und anwenden kann.

- Wie kommt es zu Missverständnissen?
- Wie kann ich dem aktiv entgegenwirken und gegensteuern?
- Wann wende ich welche Technik an!
- Steigern Sie Ihre Effizienz im beruflichen und privaten Bereich!
- Vermeiden Sie Ärger auf beiden Seiten!

Methodik:

Trainerinput, praktischer Erfahrungsaustausch, Einzel- und Gruppenarbeiten, Selbstreflexion, viele Übungen



ANMELDUNG UNTER: MV26JA



info@power-vom-auer.de



0173-88 68 141

Schlagfertigkeit im Business

Souverän in jeder Situation

Unser Workshop "Schlagfertigkeit stärken" bietet eine praxisnahe und interaktive Auseinandersetzung mit dem Thema Schlagfertigkeit. Wir gehen über die bloße Reaktion hinaus und vermitteln eine Vielzahl von Techniken, um spontan, geistreich und souverän auf unterschiedlichste Situationen zu reagieren. Das Seminar ist darauf ausgerichtet, die kommunikativen Fähigkeiten der Teilnehmer zu verbessern, ihre Selbstsicherheit zu stärken und ihnen die Werkzeuge für erfolgreiche schlagfertige Antworten im beruflichen und privaten Kontexten zu geben.

- Erste Schritte schlagfertig zu reagieren
- Die Bedeutung von Körpersprache und Stimme
- Strategien für schnelle und treffsichere Reaktionen
- Umgang mit unerwarteten Fragen und Kommentaren
- Humor als Schlüssel zur Schlagfertigkeit
- Übungen und praktische Anwendungen
- Schlagfertigkeit im beruflichen und privaten Umfeld

Den Teilnehmern die Fähigkeiten zu vermitteln, in jeder Situation schlagfertig und selbstbewusst agieren zu können. Durch die praxisorientierte Herangehensweise werden die Teilnehmer lernen, die richtige Reaktion und Worte zu finden, ihren Standpunkt klar zu vertreten und dabei einen respektvollen Umgang zu wahren. Am Ende werden die Workshopteilnehmer in der Lage sein schlagfertig zu reagieren und haben ganz „nebenbei“ ein gesteigertes Selbstvertrauen in ihre kommunikativen Fähigkeiten entwickelt.

Methodik:

Trainerinput, praktischer Erfahrungsaustausch, Einzel- und Gruppenarbeiten, Selbstreflexion, Selbstbewusstsein/Selbstwert & das Selbstwertgefühl stärken

ANMELDUNG UNTER: ST26JA



info@power-vom-auer.de



0173-88 68 141

Seminarangebot

Die Stimme als Schlüssel zur Überzeugung

Kraftvoll kommunizieren und dabei die Stimme schonen

Ist Ihre Stimme in stressigen Situationen nicht so stabil, wie Sie es sich wünschen? Fehlt es Ihnen an der nötigen Klangfülle, um wirkungsvoll zu überzeugen? Haben Sie das Gefühl, dass Ihre Botschaft manchmal überhört wird oder sind schnell heißer und möchten Ihre Stimme schonen?

Eine wohlklingende und belastbare Stimme spielt eine entscheidende Rolle für Ihren Erfolg im beruflichen und privaten Kontext. Entdecken Sie mit uns die Kunst, eine resonanzreiche und situationsangemessene Stimme zu entwickeln.

Erfahren Sie, wie Sie überzeugend und authentisch wahrgenommen werden können und gleichzeitig Ihre Stimme schonen.

- Entdeckung und Entwicklung Ihrer individuellen stimmlichen Präsenz
- Schärfung der Ausdruckskraft durch natürliche Aussprache
- Lernen Sie Strategien, um die Stimme vor Heiserkeit und Erschöpfung zu schützen, vor allem bei längeren Sprechphasen
- Modulationstechniken zur lebendigen und authentischen Kommunikation
- Technik einer entspannten Atmung für eine natürliche Stimmführung
- Natürlicheres Sprechtempo mit bewusstem Einsatz von Pausen
- Transformation Ihrer Stimme zu einem vielseitigen Werkzeug der Überzeugung
- Durch bewusstes Stimmtraining mehr Selbstsicherheit erlangen
- Machen Sie Ihre Stimme durch gezielte Atem- und Sprechtechniken zu einem wirkungsvollen Werkzeug

Methoden:

Einzel- und Gruppenarbeiten, Austausch und Reflexion, Arbeitsblätter

ANMELDUNG UNTER: SÜ26MM



info@power-vom-auer.de



0173-88 68 141

Seminarangebot

Richtig „Nein“ sagen

Wer ja sagt und nein denkt, hat oftmals Stress

Kennen Sie das? Man fragt oder besser überrumpelt Sie mit einer Bitte, der Sie eigentlich nicht nachkommen möchten. Statt Nein zu sagen, sagen Sie Ja. Oft fällt es uns schwer „Nein“ zu sagen, da wir es gewohnt sind, nett zu sein. Allerdings lassen sich nicht alle Situationen durch Nettsein lösen. Oft führt nur ein „Nein“ zum Erfolg. Im Seminar erfahren Sie, auch und gerade in schwierigen Situationen angemessen, charmant, wertschätzend oder direkt „Nein“ sagen zu können. Denn Menschen die „Nein“ sagen können, erfahren Respekt.

Sie lernen angemessen „Nein“ zu sagen:

- auf über zehn verschiedene Arten und Möglichkeiten „Nein“ zu sagen
- sich zur Sache zu äußern
- ihr Gegenüber als Menschen stehen zu lassen
- Situationen durch ein klares Nein für alle zufriedenstellend zu klären
- bei sich selbst zu bleiben
- Führung im Gespräch zu übernehmen
- Ihre persönlichen Ergebnisse beim „wertschätzenden Nein sagen können“

zu verfeinern und Anerkennung zu erfahren

Sie trainieren verschiedenste Techniken und erhalten wertschätzendes Feedback um auch bei Extremsituationen standhaft zu bleiben. Sie stärken Ihr Selbstbewusstsein und Ihre rhetorischen Fähigkeiten, Ihre Körpersprache und Ihre persönliche Ausdrucksfähigkeit.

Methodik:

Trainerinput, Einzel- und Gruppenarbeit, Feedbackrunden, Übungen aus Ihrer Praxis, Transferhilfen für den Alltag

Inklusive: Das Buch zum Thema

ANMELDUNG UNTER: NS26JA



info@power-vom-auer.de



0173-88 68 141

Seminarangebot

Small Talk

Small Talk mit großer Wirkung

Ob bei Konferenzen, Tagungen, Geschäftsessen oder Netzwerktreffen – oft sind es die informellen Momente in den Pausen, die wahre Chancen bieten. Wer hier gekonnt Small Talk einsetzt, schafft es, auf sympathische Weise ins Gespräch zu kommen, Beziehungen aufzubauen und Türen zu öffnen.

In diesem praxisnahen Seminar lernst Du, wie Small Talk funktioniert – ohne sich dabei „oberflächlich“ zu fühlen. Du erfährst, wie Du mit authentischer Offenheit auf andere zugehst, Gespräche initiiert und auch auf unerwartete Situationen souverän reagierst. Ziel ist es, mehr Sicherheit, Leichtigkeit und Freude an der Kommunikation mit (noch) unbekannten Menschen zu gewinnen.

- Die Bedeutung des Small Talks: Warum er so viel mehr ist als nur „Plauderei“
- Gesprächseinstieg leicht gemacht: Mit welchen Themen Du fast immer punkten kannst
- Sympathie auf den ersten Blick: Nonverbale Signale richtig einsetzen
- Gespräche am Laufen halten: Aktives Zuhören und gute Anschlussfragen
- No-Gos im Small Talk: Was Du besser vermeiden solltest
- Vom Small Talk zum Deep Talk: Wie sich aus kleinen Gesprächen echte Verbindungen entwickeln können
- Praxistipps & Übungen: Kommunikation trainieren in lockerer Atmosphäre

Mehr Sicherheit in lockeren Gesprächssituationen und dabei Wirkung erzielen – vor allem auch bei interessanten Gesprächspartner hinterlassen. Ob im Business oder privat.

Methodik:

Trainerinput, Einzel- und Gruppenarbeit, Feedbackrunden, Übungen und Rollenspiele aus Ihrer Praxis, Transferhilfen für den Alltag

ANMELDUNG UNTER: ST26A



info@power-vom-auer.de



0173-88 68 141

Seminarangebot

KI für die Personalentwicklung

Künstliche Intelligenz gezielt einsetzen

Künstliche Intelligenz (KI) eröffnet völlig neue Möglichkeiten für die Personalentwicklung. Sie kann dabei helfen, individuelle Weiterbildungsmaßnahmen effizient zu steuern, Talente gezielt zu fördern und personalisierte Lernangebote bereitzustellen. In diesem praxisnahen Seminar erfahren Personalverantwortliche, wie sie KI-gestützte Tools für Recruiting, Weiterbildung und Talentmanagement nutzen können. Zudem wird aufgezeigt, welche regulatorischen Anforderungen, insbesondere durch den EU AI Act, für den Einsatz von KI in der Personalentwicklung relevant sind.

- Grundlagen der Künstlichen Intelligenz und deren Potenziale in der Personalentwicklung
- KI-gestützte Analyse von Qualifikationen und Entwicklungspotenzialen
- Personalisierte Weiterbildungsmaßnahmen durch adaptive Lernsysteme
- Automatisierung von HR-Prozessen für mehr Effizienz
- Der EU AI Act und seine Bedeutung für den Einsatz von KI im Personalbereich
- Best Practices und konkrete Anwendungsmöglichkeiten
-

Die Teilnehmer erhalten praxisnahes Wissen darüber, wie KI die Personalentwicklung strategisch unterstützen kann. Sie lernen, digitale Tools gezielt einzusetzen, Weiterbildungsprozesse zu optimieren und mit datenbasierten Analysen die richtigen Entscheidungen für die Förderung von Mitarbeitern zu treffen.

Methodik:

Trainerinput, interaktive Übungen mit KI-gestützten HR-Tools, Gruppenarbeiten, Fallstudien und konkrete Transferhilfen für den Personalentwicklungsalltag.

Dauer: 2 Tage

ANMELDUNG UNTER: HGA26JA



info@power-vom-auer.de



0173-88 68 141

KI-Kompetenzen für Führungskräfte

Mit Künstlicher Intelligenz strategische Entscheidungen optimieren

Künstliche Intelligenz (KI) ist eine Schlüsseltechnologie, die Geschäftsmodelle und Führungsaufgaben grundlegend verändert. Dieses praxisnahe Seminar vermittelt Führungskräften das notwendige Know-how im Umgang mit KI gestützten Tools, um fundierte Entscheidungen zu treffen, Prozesse zu optimieren und Innovationspotenziale auszuschöpfen. Sie lernen, KI in Ihre Unternehmensstrategie zu integrieren und gleichzeitig die Anforderungen des EU AI Acts zu berücksichtigen.

- Grundlagen der Künstlichen Intelligenz und deren Bedeutung für Führungskräfte
- Anwendung von KI zur Unterstützung strategischer Entscheidungen
- Effizienzsteigerung durch Automatisierung und intelligente Systeme
- Überblick über den EU AI Act und seine Relevanz für Unternehmen
- Erfolgreiche Integration von KI in bestehende Geschäftsprozesse
- Zukunftsorientierte Führung im digitalen Wandel

Die Teilnehmer entwickeln Kompetenzen, um die Potenziale der Künstlichen Intelligenz gezielt für ihr Unternehmen zu nutzen. Durch den Einsatz moderner KI-Tools steigern die Teilnehmer ihre Entscheidungsfähigkeit, fördern Innovation und gestalten aktiv die digitale Transformation. Setzen Sie auf zukunftsorientierte Führung und bringen Sie Ihr Unternehmen mit KI auf die nächste Stufe.

Methodik:

Trainerinput, praktische Übungen mit KI-Tools, Gruppenarbeiten, Feedbackrunden und konkrete Transferhilfen für den Führungsalltag.

ANMELDUNG UNTER: KIFKG26DK



info@power-vom-auer.de



0173-88 68 141

Seminarangebot

Führungskräfteentwicklung

Grundlagen einer guten Mitarbeiterführung

Gute Führung ist weit mehr als nur ein Job. Sie muss hohen Qualitätsstandards genügen und kann nicht einfach nebenbei erledigt werden. Besonders Führungskräfte, die hauptsächlich aufgrund ihrer fachlichen Kompetenzen befördert wurden, stehen oft vor dieser Herausforderung. Ihre Aufgaben sind vielfältig: Sie müssen Probleme erkennen, planen und entscheiden. Die getroffenen Entscheidungen müssen durchgesetzt und deren Auswirkungen sorgfältig geprüft werden. Führung verlangt Engagement, Weitblick und die Fähigkeit, sich ständig weiterzuentwickeln. Nur so können Führungskräfte den komplexen Anforderungen gerecht werden und ihr Team erfolgreich leiten.

Als Team auf dem Weg zu einem gemeinsamen Ziel: Ziele/Mission/Vision.

Zielorientiertes Führen durch

Mitarbeitergespräche/Zielvereinbarungsgespräche

Mitarbeiterförderung und Motivation

Vorstellung des Team Management-Rad zur systemischen Organisations- und Personalentwicklung

Führungskompetenz in der Kommunikation

Wirkung und Präsenz als Führungskraft – positive Sprachmuster, Ausstrahlung

Empathie und emotionale Intelligenz

Selbst- und Zeitmanagement als Führungskraft

Missverständnisse vermeiden - klare Sprache nutzen

Erfolgreich Arbeitsgruppen leiten und Ergebnisse generieren

Problem- und Konfliktlösung

Lösungsorientierte Kommunikation - Gesprächsführung, auch in schwierigen Situationen

Führungsstärke zeigen durch Nachhalten und konsequentem Handeln

Erfolgreich als Führungskraft: Berufliche Ziele & zielführende Aufgaben

Vorbildfunktion durch Planungsstandards

Zeitdiebe erkennen und eliminieren

Methodik:

Trainerinput, Einzel- und Gruppenarbeit, Fallbeispiele, Feedbackrunden, Übungen aus Ihrer Praxis, Transferhilfen für den Alltag.

ANMELDUNG UNTER: FK26JA



info@power-vom-auer.de



0173-88 68 141

Mitarbeitergespräche erfolgreich führen

Schwierige Gespräche gehören zum Arbeitsalltag dazu, und dennoch stellen sie oft eine große Herausforderung dar. Dieses Seminar wurde entwickelt, um Ihnen die notwendigen Fähigkeiten und Techniken zu vermitteln, um erfolgreich schwierige Gespräche zu führen und zu meistern. Unser Ziel ist es, Ihnen das Selbstvertrauen und die Werkzeuge an die Hand zu geben, um Gesprächssituationen anzugehen, bei denen die Arbeitsqualität und -quantität oder das Verhalten nicht mehr den Erwartungen entsprechen.
Seminarinhalte:

- Verstehen Sie die psychologischen Aspekte und Emotionen, die in schwierigen Gesprächen eine Rolle spielen. Erfahren Sie, wie Sie Ihre eigene Emotionsregulation verbessern können.
- Lernen Sie, wie Sie sich optimal auf schwierige Gespräche vorbereiten. Welche Fakten und Informationen sind notwendig, um ein konstruktives Gespräch zu führen?
- Entwickeln Sie effektive Kommunikationsfähigkeiten, um in schwierigen Gesprächen Ihre Botschaft klar und respektvoll zu vermitteln. Dies beinhaltet aktives Zuhören, Fragetechniken und den Umgang mit nonverbaler Kommunikation.
- Erlernen Sie eine klare und effektive Struktur für schwierige Gespräche. Wir zeigen Ihnen, wie Sie Gespräche eröffnen, Fakten präsentieren, Emotionen ansprechen und zu konkreten Lösungen gelangen.
- Erfahren Sie, wie Sie auf Widerstand reagieren und Konflikte in schwierigen Gesprächen konstruktiv lösen können.
- Feedback ist ein wichtiger Teil schwieriger Gespräche. Wir zeigen Ihnen, wie Sie hilfreiches Feedback geben und selbst Feedback konstruktiv annehmen.

Durch praktische Übungen und Rollenspiele haben Sie die Möglichkeit, die erlernten Techniken in einer sicheren Umgebung anzuwenden und Ihr Selbstvertrauen zu stärken.

Methodik:

Einzel- und Gruppenarbeit, Diskussion von Praxis- und Erfahrungsaustausch, Trainer-Input, individuelles Feedback, Selbst- und Fremdreflexion.

ANMELDUNG UNTER: MG26JA



info@power-vom-auer.de



0173-88 68 141

Seminarangebot

Das Jahresmitarbeitergespräch

Motivierend und erfolgreich führen

Jahresmitarbeitergespräche stellen heute ein Standardinstrument der Mitarbeiterkommunikation in Organisationen und Unternehmen dar.

Meist einmal im Jahre setzen sich Führungskräfte mit Ihren Mitarbeitern zusammen um über die Aspekte wie Fachkompetenz, Methodenkompetenz, Soziale Kompetenz, Persönliche Kompetenz, Kunden- und Serviceorientierung sowie anstehende Weiterbildungen und Entwicklungsmöglichkeiten zu sprechen. Aber auch zu Themen wie wechselseitige Kritik. Für die Gesprächsführung werden Führungskräften in der Regel Leitfäden, Beurteilungsfomulare, Checklisten an die Hand gegeben. Auch können sich die Mitarbeiter vorbereiten und eigene Themen in das Gespräch mit einbringen.

Die Standardisierung des Gesprächs soll einerseits sicherstellen, dass alle erforderlichen Themen Berücksichtigung finden, andererseits soll eine Vergleichbarkeit über die Zeit hinweg, sowie mit anderen Mitarbeitern, erreicht werden.

Nehmen Sie Teil am Seminar zu Mitarbeitergesprächen, um Ihre Kommunikationsfähigkeiten zu verbessern, effektive Feedback-Techniken zu erlernen und die Zufriedenheit sowie die Leistung Ihres Teams nachhaltig zu steigern!

Methodik:

Muster-Mitarbeitergesprächsbogen/Beurteilungsbogen, Einzel- und Gruppenarbeit, Diskussion von Praxis- und Erfahrungsaustausch, Trainer-Input, individuelles Feedback, Selbst- und Fremdreflexion.

ANMELDUNG UNTER: JMG26JA



info@power-vom-auer.de



0173-88 68 141

Richtig Nein sagen in der Führung

Charmant, wertschätzend, direkt

Oft fällt es uns nicht leicht „Nein“ zu unseren Mitarbeitern sagen, da wir es gewohnt sind, nett zu sein. Allerdings lassen sich nicht alle Situationen durch Nettsein lösen. Oft führt nur ein klares „Nein“ zum Erfolg. Im Seminar erfahren Sie, auch und gerade in schwierigen Situationen Gesprächssituationen angemessen, charmant, wertschätzend oder direkt „Nein“ sagen zu können.

Sie lernen angemessen „Nein“ zu sagen:

- auf über zehn verschiedene Arten und Möglichkeiten „Nein“ zu sagen
- ihr Gegenüber als Menschen stehen zu lassen
- Situationen durch ein klares Nein für alle zufriedenstellend zu klären
- bei sich selbst zu bleiben
- Führung im Gespräch zu übernehmen

zu verfeinern und Anerkennung zu erfahren

Sie trainieren verschiedenste Techniken und erhalten wertschätzendes Feedback um auch bei Extremsituationen standhaft zu bleiben. Sie stärken Ihr Selbstbewusstsein und Ihre rhetorischen Fähigkeiten, Ihre Körpersprache und Ihre persönliche Ausdrucksfähigkeit.

Methodik:

Trainerinput, Einzel- und Gruppenarbeit, Feedbackrunden, Übungen aus Ihrer Praxis, Transferhilfen für den Alltag, Buch zum Seminar

ANMELDUNG UNTER: RNF26JA



info@power-vom-auer.de



0173-88 68 141

Seminarangebot

Führungskräftecoaching

Stärken Sie Ihre Handlungskompetenzen

Das Führungskräftecoaching ist geeignet alle Führungskräfte.

Ins Bewusstsein bringen und Selbstreflexion sind erste Schritte um an sich selbst zu wachsen und eigene Ziele zu erreichen. Ein Coaching steigert die Führungsqualität in Bezug der Kommunikationsfähigkeit, Entscheidungsfindung und im Konfliktmanagement.

Motivation, Engagment und Teamentwicklung steigern die Mitarbeiterzufriedenheit. Durch ein verbessertes Führungsverhalten können Sie die zuvor genannten Punkte steigern und harmonische sowie leistungsfähigere Teams entwickeln.

Ein Coaching stärkt die Handlungskompetenz in verschiedenen Bereichen und zeigt dem Teilnehmenden mehrere gangbare Lösungswege auf. Die Coachees sind Experten in Ihrem Thema und dem Bereich ihrer Herausforderung. Der Coach ist Experte für den lösungsorientierten Ansatz. Unabhängig davon, aus welcher Richtung – ob privat oder beruflich – die Problemstellung kommt.

Beim Coaching handelt es sich um ein vertrauliches, freiwilliges Arbeiten unter vier Augen. Bei dem es um das Erreichen Ihrer Ziele geht. Coaching ermöglicht Veränderungs- und Selbsterkenntnisprozesse. Die Eigenwahrnehmung wird erweitert, das eigene Verhalten versteh- und steuerbar(er). Coaching ist eine hervorragende Methode, um mit Hilfe von kurzer, lösungsorientierter Unterstützung voranzukommen und sich neue Perspektiven zu eröffnen.

ANMELDUNG UNTER: FKC26JA



info@power-vom-auer.de



0173-88 68 141

Seminarangebot

Gesichter lesen in der Führungsarbeit

Verständnis fördern – Potenziale gezielt entfalten – Beziehungen stärken

Menschen besser lesen – und dadurch klarer führen, wirksamer kommunizieren und zielgerichteter zusammenarbeiten. Dieser Workshop vermittelt die Grundlagen des Gesichterlesens nach dem 3in1Concept – einer Methode, mit der sich Charaktereigenschaften, Verhaltensmuster, Stärken und Bedürfnisse anhand von Gesichtszügen erkennen lassen. Für mehr Menschenkenntnis im Business und ein neues Level an zwischenmenschlicher Klarheit.

- Markante Merkmale im Gesicht besser verstehen, wie Menschen denken, handeln und Entscheidungen treffen
- Für ein vertieftes Verständnis individueller Potenziale, Motivationen und Stressmuster
- Durch bedürfnisorientierte Ansprache Vertrauen stärken, Motivation fördern und Konflikte vermeiden
- Teamdynamik neu betrachten – Persönlichkeitsstrukturen erkennen und Synergien im Team gezielter nutzen
- Sich selbst durch die Brille des Gesichterlesens besser einschätzen – und klarer kommunizieren

Wer andere besser lesen kann, kommuniziert wirkungsvoller, trifft fundiertere Entscheidungen und führt mit mehr Klarheit. Im Mittelpunkt dieses Seminars steht die Fähigkeit, Persönlichkeitsmerkmale über Gesichtszüge wahrzunehmen – nicht wertend, sondern mit achtsamen Verständnis. Ziel ist es, typische Denk- und Verhaltensmuster zu erkennen und sich im Umgang mit Mitarbeitern und Kollegen bewusster und flexibler zu verhalten. Besonders im Bereich der Führung, Personalentwicklung und Teamarbeit entsteht durch diese Methode ein wertvoller Perspektivwechsel – weg von Vermutungen, hin zu echtem Verständnis.

Methodik:

Das Seminar ist praxisnah und interaktiv gestaltet. Es enthält fundierte theoretische Grundlagen, viele Bildbeispiele, praktische Anleitungen und Reflexionsphasen zur Selbst- und Fremdwahrnehmung. Gelernt wird durch Beobachtung, Übung, Austausch und Anwendung auf konkrete berufliche Situationen.

ANMELDUNG UNTER: FKC26CM



info@power-vom-auer.de



0173-88 68 141

Seminarangebot

So kommen Frauen in Führung

Authentisch. Selbstbewusst. Durchsetzungsstark.

Führungskräfteentwicklung mit Pferden

Dominant oder zurückhaltend? Autoritär oder unterstützend? Fordernd oder fördernd? Als Führungskräfte müssen Sie verschiedene Rollen einnehmen und dabei klar und eindeutig in Ihrem Führungsverständnis sein.

Der Schlüssel für ein starkes, selbstbewusstes Auftreten ist das Bewusstsein über die eigene Körpersprache und das Vertrauen auf die eigenen Fähigkeiten. Im Mittelpunkt jeder Führungsaufgabe stehen Sie und die Wirkung Ihrer Person auf andere.

Lernen Sie, Ihren persönlichen Führungsstil kennen und erleben Sie, wie sich Ihre innere Haltung und Ihre Einstellung auf die gesamte Führung auswirken.

Unsere Co-Trainer Pferde dienen hierbei als ehrlicher Spiegel der Körpersprache. Pferde reagieren sofort auf das menschliche Auftreten und Verhalten.

Durch den von uns geführten Coaching-Prozess wird Ihr persönlicher Führungsstil sichtbar und gemeinsam entwickeln wir Ihre notwendigen „Soft Skills“ und Führungskompetenzen. Was Führung und Kommunikation wirklich bedeuten, und was es dafür braucht, wird anhand gezielter Übungen mit dem Pferd erlebt und sichtbar gemacht.

Warum Pferde? Pferde sind Herdentiere, die Führung suchen. Sie verweigern sich, wenn sie kein Vertrauen in ihr Gegenüber haben. Im Zusammenspiel mit dem Pferd begegnen Sie Ihren eigenen Stärken und Schwächen.

Der Erkenntnis-Transfer ermöglicht Ihnen, wie Sie das Erlernte geschickt und authentisch in Ihren eigenen Arbeitsalltag sofort einsetzen können.

Erfahrung und Umgang mit Pferden ist nicht nötig. Das Seminar findet ausschließlich am Boden statt. Es wird nicht geritten.

Methodik:

Einzel- und Gruppenarbeit, Diskussion von Praxis- und Erfahrungsaustausch, Trainer-Input, individuelles Feedback, Selbst- und Fremdreflexion.

ANMELDUNG UNTER: FF26UE



info@power-vom-auer.de



0173-88 68 141

Seminarangebot

Mentale Gesundheit & Führung

Klar denken, wirksam handeln

Führungskräfte sind heute mehr denn je gefordert, inmitten hoher Erwartungen, Zeitdruck und Veränderungen klar, empathisch und handlungsfähig zu bleiben. Mentale Gesundheit ist dabei kein Luxus, sondern Grundlage guter Führung.

Ziel dieses Seminars ist es, Führungskräfte dabei zu unterstützen, ihre eigene mentale Gesundheit zu stärken und zugleich einen gesundheitsförderlichen Umgang im Team zu etablieren. Es geht darum, Belastungen frühzeitig zu erkennen, resilient zu handeln und gesunde Strukturen zu fördern.

- Grundlagen psychischer Gesundheit in der Arbeitswelt
- Stressfaktoren und Warnsignale erkennen
- Achtsamkeit, Selbstreflexion und Selbstfürsorge im Alltag
- Resilienzstrategien für herausfordernde Führungssituationen
- Kommunikation über Belastung, Grenzen und Bedürfnisse
- Psychologische Sicherheit und ein gesundes Miteinander fördern
- Führung in unsicheren Zeiten – stabil und zugewandt handeln

Die Teilnehmenden gewinnen Klarheit über ihre eigenen Belastungsquellen und Ressourcen, entwickeln ein tieferes Verständnis für psychische Dynamiken im Team und lernen wirkungsvolle Strategien zur Prävention und Gesprächsführung kennen. Sie stärken ihre Selbstwirksamkeit und erarbeiten konkrete Ansätze für mehr Leichtigkeit und Stabilität im Führungsalltag.

Methodik:

Trainerinput, Gruppenreflexion, Erfahrungsaustausch, Arbeitsblätter, Fallbesprechungen, kurze Achtsamkeitsübungen

ANMELDUNG UNTER: FF26AN



info@power-vom-auer.de



0173-88 68 141

Seminarangebot

Werteorientiert führen

Persönlichkeit als Erfolgsfaktor

In einer Welt ständiger Veränderungen ist es die Persönlichkeit der Führungskraft, die Orientierung gibt. Werteorientierte Führung verbindet Klarheit, Authentizität und Haltung – und schafft so Vertrauen und Wirksamkeit.

Ziel des Seminars ist es, die eigenen Führungswerte bewusst zu reflektieren und mit dem Führungsverhalten in Einklang zu bringen. Die Teilnehmenden lernen, wie sie durch ein klares Werteverständnis verbindlich, glaubwürdig und zugleich flexibel führen können.

- Was sind (meine) Werte – und warum sind sie so entscheidend?
- Führungsstil und persönliche Haltung reflektieren
- Werte als Kompass für Entscheidungen und Kommunikation
- Balance zwischen Authentizität und Rollenerwartungen
- Vorbildfunktion bewusst leben
- Wertebasiertes Handeln in Konfliktsituationen
- Vertrauen und Integrität aufbauen und bewahren

Die Teilnehmenden gewinnen ein klares Verständnis für ihr eigenes Führungsprofil, erkennen Spannungsfelder und Stärken und entwickeln mehr Sicherheit im täglichen Handeln. Sie erleben, wie Werte zu mehr Orientierung, Klarheit und Teamverbindung beitragen.

Methodik:

Wertearbeit, Selbstreflexion, Austausch in Kleingruppen, Leitbildarbeit, Persönlichkeitsanalyse, Impulsübungen

ANMELDUNG UNTER: FF26AN



info@power-vom-auer.de



0173-88 68 141

Mediation im Unternehmen

Konflikte konstruktiv und professionell lösen

Konflikte in Teams, zwischen Führungskräften und Mitarbeitenden oder über Abteilungsgrenzen hinweg belasten nicht nur das Arbeitsklima, sondern auch Motivation, Leistung und Gesundheit. Oft fehlen im Alltag Zeit, Abstand oder Struktur, um diese Spannungen nachhaltig zu klären. Hier setzt Mediation an: eine strukturierte, lösungsorientierte Vermittlung mit externer, allparteilicher Begleitung.

Wir unterstützen Unternehmen dabei, Konflikte offen, vertraulich und nachhaltig zu klären. Ziel ist nicht nur die Lösung des konkreten Problems, sondern auch die Wiederherstellung eines tragfähigen Arbeitsverhältnisses.

Geeignet ist Mediation unter anderem bei:

- Spannungen im Team oder zwischen zwei Mitarbeitenden
- Führungskonflikten (z.B. zwischen Vorgesetzten und Mitarbeitenden)
- Konflikten nach Umstrukturierungen oder Führungswechsel
- Missverständnissen an Schnittstellen oder im Projektverlauf
- schwelenden Unstimmigkeiten, die das Miteinander belasten

Mediation schafft Raum für echte Klärung, reduziert Konfliktkosten und fördert eine gesunde Unternehmenskultur. Sie stärkt Eigenverantwortung, Vertrauen und Teamfähigkeit – auch in schwierigen Phasen.

Ablauf & Methodik:

Nach einem ausführlichen Vorgespräch erfolgen Einzelgespräche mit den beteiligten Personen, die in einem geschütztem Rahmen. Durch eine strukturierte Gesprächsführung werden Perspektiven & Lösungen erarbeitet. Eine Abschlussvereinbarung ermöglicht konkrete Schritten.

Optional können Follow-up-Gespräche zur nachhaltigen Verankerung erfolgen.

ANMELDUNG UNTER: FF26AN



info@power-vom-auer.de



0173-88 68 141

Seminarangebot

So führe ich meinen Chef

Führen nach oben - wie Sie Ihren Chef lenken, statt sich lenken zu lassen

Der Chef wirkt anstrengend, fordernd, ungerecht oder unberechenbar? Sie fühlen sich ausgeliefert, die Motivation sinkt, und von Entwicklung oder Gehaltserhöhung keine Spur? Viele kennen dieses Gefühl – doch nur wenige wissen: Wir können mehr Einfluss nehmen, als wir denken.

In diesem Workshop erfahren Sie, wie Sie Ihren Chef aktiv führen, statt sich passiv führen zu lassen. Die Teilnehmer lernen, wie sie auch in herausfordernden Konstellationen Selbstwirksamkeit gewinnen, Ziele klären und mit einer neuen Haltung in die Chef-Kommunikation gehen.

- Die Grundlagen wirksamer Führung – auch nach oben
- Führungsstile verstehen und nutzen
- Perspektivwechsel: Was bewegt eigentlich Chefs?
- Die eigene Haltung: zwischen Selbstführung und Standfestigkeit
- Der Schulterschluss: Wie Sie Ihre Ziele mit denen Ihres Chefs verbinden
- Klartext reden: Wie Sie Wirkung und Verbindlichkeit in der Kommunikation mit dem Chef erreichen
- Entwicklungs- und Gehaltsgespräche wirksam führen

Für alle, die sich aus dem Ohnmachtsgefühl befreien und ihr berufliches Umfeld aktiv gestalten wollen.

Methodik:

Kleine Seminarteilnehmergruppe für einen intensiven Workshop

ANMELDUNG UNTER: FF26UE



info@power-vom-auer.de



0173-88 68 141

Vertriebstraining

Für viele ist die Gewinnung von Neukunden ein heikles Thema. Die Akquise ist dabei ein wichtiges Instrument um neue Kunden zu gewinnen.

Entscheidend für eine erfolgreiche Akquise ist eine positive innere Einstellung, die richtigen Fragetechniken, eine professionelle Bedarfsabfrage, der Argumentationsaufbau und Verbindlichkeit im Gespräch bzw. im Telefonat zu erzeugen. Mit dem richtigen Handwerkszeug gelingt Ihnen eine kontinuierliche und erfolgreiche Erweiterung des Kundenkreises.

- Hemmschwellen überwinden, die richtige Einstellung zur Akquise im persönlichen Kontakt und in der Telefonie
- Das richtige Timing ist das A und O
- Die perfekte Vorbereitung für den persönlichen Erstkontakt und in der Telefonie
- Drei unterschiedliche Techniken um in die Telefonie zu starten
- Verkaufsfördernde Rhetorik
- Beziehungsaufbau für eine langfristige Kundenbindung
- Fragetechniken effektiv einsetzen
- Aktives Zuhören
- Geschickt Überleitungen zu weiteren Bauelementen/Bedarfe gestalten
- Fehler, die Sie vermeiden sollten
- Struktur eines erfolgreichen Verkaufsgesprächs
- Präsentation & je nach Situation verschiedene Argumentationsketten zum Einsatz bringen
- Gegenwind (Einwand oder Vorwand) aushalten und geschickt meistern
- Verbindlichkeit im Gespräch erzeugen
- Die Kalt-/Akquise wird fester Bestandteil im Arbeitsablauf

Methodik:

Dieses Seminar setzt auf eine vielfältige Methodik, darunter Trainerinput, Einzel- und Gruppenarbeit, Feedbackrunden, Präsentationen, praxisbezogene Übungen und Transferhilfen für den beruflichen Alltag.

ANMELDUNG UNTER: VT26JA



info@power-vom-auer.de



0173-88 68 141

Seminarangebot

Kalt, Kälter - Kaltakquise

Verkaufen für Nichtverkäufer

Gründer, Startups oder Selbständige bzw. Mitarbeiter ohne Vertriebserfahrung tun sich oft im Verkauf und Vertrieb Ihres Produkts/Dienstleistung schwer. Von wo sollen sie es auch können, es wurde uns in der Schule nicht gelernt.

Wir sind Meister in unserem Fach und niemand macht uns etwas vor. Unser Produkt oder die Dienstleistung ist einzigartig auf dem Markt. Nun gilt es das Produkt oder die Dienstleistung an den Mann zu bringen. Sobald es allerdings darum geht, ein Verkaufsgespräch oder eine Verhandlung erfolgreich zu führen, fehlt uns eine Strategie bzw. sind wir hilflos, wenn es darum geht verkäuferisch zu argumentieren und Kaufsignale zu erkennen.

- Akquise am Telefon & persönlich
- Die perfekte Vorbereitung
- Smalltalk und Überleitung
- Bedarfsklärung
- Vorverkaufsfrage
- Präsentation & Wirkung
- Abschlußfrage
- Einwandbehandlung

Wenn es Ihnen auch so ergeht, erhalten Sie im Seminar auf Ihre Zielgruppe, Ihre Ansprechpartner und Ihre Kunden genau die richtigen Strategie, Tipps sowie einen roten Faden, für bessere Verkaufsgespräche und demzufolge mehr Umsatz.

Methodik:

Trainerinput, Übungen, Reflexion, Strategieplan, Rollenspiele, aussagekräftige Arbeitsunterlagen

ANMELDUNG UNTER: KKK26JA



info@power-vom-auer.de



0173-88 68 141

Seminarangebot

Vertriebscoaching

Vertriebsziel(e) erreichen/Erfolgreiche und nachhaltige Kundengewinnung

Als Mitarbeiter/in im Vertriebsaußen-/Innendienst haben Sie eine wichtige Rolle im Unternehmen zu erfüllen. Schließlich sind Sie mit dafür verantwortlich Bestands- und Neukunden zu betreuen und zu akquirieren, Aufträge zu generieren und damit den wirtschaftlichen Erfolg Ihrer Firma zu sichern.

Egal ob Sie neu im Verkauf oder langjähriger Vertriebsprofi sind, eine Frage kommt immer wieder auf:

Wie kann ich potenzielle Kunden von den Produkten oder Dienstleistungen meines Unternehmens überzeugen?

Welche Verkaufstaktiken gibt es, welche sind erfolgsversprechend, wie entgegne ich Einwänden oder führe professionell Preisverhandlungen?

Wie kann ich mich jeden Tag aufs neue motivieren, um am Ende die gesteckten Vertriebsziele zu erreichen?

Die Inhalte im Coaching sind individuell und erfolgen nach Absprache.

Methodik:

Einzelcoaching, bei Bedarf "training on the job"

ANMELDUNG UNTER: VC26JA



info@power-vom-auer.de



0173-88 68 141

Seminarangebot

Vertrieb & KI

Mit Künstlicher Intelligenz Kunden gezielt gewinnen und Umsätze steigern

Künstliche Intelligenz (KI) verändert den Vertrieb grundlegend. Unternehmen, die KI sinnvoll einsetzen, können effizienter arbeiten, Kunden gezielter ansprechen und ihre Verkaufsprozesse optimieren. In diesem praxisnahen Seminar erfahren Vertriebsmitarbeiter und Führungskräfte, wie sie KI-gestützte Tools zur Lead-Generierung, Bedarfsanalyse und Verkaufsförderung nutzen. Zudem wird vermittelt, welche rechtlichen Rahmenbedingungen, insbesondere der EU AI Act, für den KI-gestützten Vertrieb relevant sind.

- Grundlagen der Künstlichen Intelligenz und ihr Einfluss auf den Vertrieb
- KI-gestützte Lead-Generierung und Kundenanalyse
- Personalisierte Kundenansprache mit datenbasierten Verkaufsstrategien
- Automatisierung von Vertriebsprozessen zur Effizienzsteigerung
- Rechtliche Rahmenbedingungen und der EU AI Act im Vertrieb
- Erfolgreiche Praxisbeispiele und Umsetzungsmöglichkeiten

Die Teilnehmer erhalten einen klaren Überblick darüber, wie KI ihre Vertriebsprozesse verbessern kann. Sie lernen, neue Technologien zielgerichtet einzusetzen, Verkaufschancen besser zu erkennen und mit datenbasierten Strategien den Vertriebserfolg zu steigern.

Methodik

Trainerinput, praxisnahe Übungen mit KI-Tools, Gruppenarbeiten, Fallstudien und konkrete Transferhilfen für den Vertriebsalltag.

ANMELDUNG UNTER: VC26DK



info@power-vom-auer.de



0173-88 68 141

Seminarangebot

Messe- & Verkaufstraining

Auf Messen erfolgreich präsentieren und qualifizierte Kontakte knüpfen

Eine motivierende Kundenansprache auf dem Messestand weckt Interesse näheres über das Produkt und das Unternehmen zu erfahren. Geschickt potentielle Kunden ausfindig machen und den Messekontakt nachhaltig und verbindlich gestalten.

- Zielorientierte Gespräche am Messestand führen
- Messebesucher auf Lead-App positiv einstimmen
- Gelungener Einstieg und Small Talk, Methoden & Techniken
- Proaktive/passive Neukundengewinnung
- Professioneller Auftritt und Wirkung erzielen – erster guter Eindruck
- Eine gelungene Produktpräsentation – ein roter Faden
- Begeisterung die ansteckt
- Verbindlichkeit erzeugen
- Geistige Brandstiftung beim Messebesucher erzeugen
- Verkauf mit “Freude” oder über “Schmerz”
- Geschickte Überleitungen zum Zusatzverkauf
- Umgang mit/in schwierigen Situationen - Konfliktgespräche meistern
- effektive Einwandbehandlung (z. B. zur Lieferzeit, zum Preis ...)
- Tipps für und im Service
- links & rechts von der Messe

Ob Produkt oder Dienstleistung – Sie haben nur einen Moment, um Interesse zu wecken. Wir zeigen Ihnen, wie Sie mit einer klaren Story, emotionalem Nutzenfokus und kluger Dramaturgie glänzen. Keine 08/15-Präsentation, sondern echtes Bühnenhandwerk für die Verkaufsfläche – damit Ihr Auftritt begeistert und Kunden neugierig macht.

Methodik:

Trainerinput, Einzel- und Gruppenarbeit, Fallbeispiele, Feedbackrunden, Übungen aus Ihrer Praxis, Transferhilfen für den Alltag.

ANMELDUNG UNTER: MVT26JA



info@power-vom-auer.de



0173-88 68 141

Seminarangebot

Preis-/Verhandlungen führen

Erfolgreiche Einkäufer/innen sind wahre Meister der Kommunikation und in Verhandlungen. Das Beste daran: Diese Fähigkeiten kann jeder erlernen.

Tauchen Sie ein in die abwechslungsreiche Techniken und Methoden der Verhandlungsführung und bringen Sie Ihre Verhandlungs- und Kommunikationsskills auf das nächste Level.

- Was Einkäufer erwarten
- Was Verkäufer erwarten
- Über acht Verhandlungstechniken & Methoden
- Verbindung aufnehmen, aktiv zuhören und reagieren
- Führung im Gespräch aufnehmen und behalten
- Einwandbehandlung
- Wertschätzend nein sagen
- Positive Kommunikation
- Die „no go“s
- Abschluss-Signale richtig deuten und erkennen
- Abschlusstechniken
- Das „Wie“, „Was“ und „Warum“ in der Verhandlung
- Der Sympathiefaktor
- Augenzugangshinweise
- Argumentationsketten

Entdecken Sie, wie Sie durch geschickte Strategien und überzeugende Gespräche im Verkauf und Einkauf den entscheidenden Vorteil erzielen.

Dieses Seminar ist für Einkäufer sowie auch für Verkäufer.

Methodik

Trainerinput, Lehrgespräch, Einzel- und Gruppenarbeit, Feedbackrunden, Übungen aus Ihrer Praxis, Transferhilfen für den Alltag

ANMELDUNG UNTER: PVF26JA



info@power-vom-auer.de



0173-88 68 141

Seminarangebot

Gehaltsverhandlungen führen

Wie Sie Ihr Ziel selbstbewußt(er) erreichen

Dieses Seminar richtet sich an Mitarbeiter aller Ebenen, die ihre Gehaltsverhandlungen erfolgreich gestalten und selbstsicher auftreten wollen.

- Vorbereitung auf eine Gehaltsverhandlung
- Entwicklung von Argumentationsstrategien
- Aufbau von Selbstbewusstsein und Verhandlungssicherheit
- Erreichen des gewünschten Gehaltsziels durch überzeugende Kommunikation
- Grundlagen der Gehaltsverhandlung:
- Verständnis des Verhandlungsprozesses
- Die Bedeutung der Vorbereitung und Recherche
- Aufbau eines starken Selbstbewusstseins
- Positive Selbstwahrnehmung und die Rolle des Mindsets
- Marktwert-Recherche und Vergleich mit Branchenstandards
- Sammeln von Belegen und Referenzen für die eigene Argumentation
- Den Wert der eigenen Arbeit überzeugend darstellen
- Nutzung von konkreten Beispielen und Zahlen
- Einsatz von "Wenn-Dann"-Szenarien zur Verstärkung der Argumente
- Aktives Zuhören und empathische Kommunikation
- Die Kunst des Fragens und wie man sie effektiv nutzt
- Umgang mit Einwänden und Gegenargumenten

Nutzen Sie die Gelegenheit, Ihre Verhandlungskompetenzen zu stärken und sichern Sie sich Ihre Gehaltserhöhung Mit den richtigen Argumenten und einer überzeugenden Präsentation Ihrer Leistungen, wird die nächste Gehaltsverhandlung ein voller Erfolg!

Methodik:

Trainerinput, Workshops und Gruppenübungen, Rollenspiele und Simulationen von Gehaltsverhandlungen, Praxisnahe Fallstudien und Best-Practice-Beispiel, Feedbackrunden und individuelle Coaching-Sequenzen

ANMELDUNG UNTER: GVF26JA



info@power-vom-auer.de



0173-88 68 141

Konzept der neuen Autorität

Gemeinsam zum Erfolg – für Ausbilder und Ausbildungsverantwortliche

Die Rolle des Ausbilders wird sich weiter verändern, denn die heutige Generation der Auszubildenden stellt mehr Ansprüche als jede Generation zuvor. Wo früher Wissen vermittelt wurde, werden Ausbilder heute und in Zukunft zusätzlich als Wegbegleiter gefordert. Nicht nur die Digitalisierung, sondern Empathie, der Umgang mit Lernschwierigkeiten und die Kritikfähigkeit stellt speziell die Ausbilder vor neue Aufgaben und Herausforderungen. Gerade Konflikte, Disziplinprobleme und Verhaltensauffälligkeiten können den Ausbildungs- und Lernprozess in erheblichem Maße stören und die Ausbildungsziele gefährden.

- Eigen- und Fremdmotivation erzeugen
- Schwierige Gespräche/Konfliktgespräche gewinnbringend für beide Seiten führen (aus Ihrer Praxis heraus)
- Umgang mit der neuen Wertevorstellung der jungen Generation
- Eigene Präsenz und Haltung bei Disziplinproblemen
- Disziplinprobleme nachhaltig vorbeugen
- Reaktion auf Störungen und Regelverstöße meistern, um die Generation Z motiviert zu halten
- Positiver Beziehungsaufbau zu meinen „Azubis“ bei schwierigen Voraussetzungen
- Stressfaktor Zeit: Ihre Zeitfresser eliminieren und damit Stress vorbeugen

Ausbilder und Ausbildungsverantwortliche nehmen ihr eigenes Handeln reflektierter wahr, steuern es proaktiv und gestalten die Beziehung zu den Auszubildenden bewusster. Situationen aus dem Erfahrungsschatz der Ausbilder werden reflektiert und in Gesprächssituationen geübt. Sie können Konflikte und Disziplinverstöße souveräner begegnen und werden wieder „Herr der Lage“. Stresssituationen und Zeitfressern vorbeugend begegnen, damit diese erst gar nicht zum Stressfaktor werden.

Methodik:

Input aus zwei Blickrichtungen/von zwei Trainern (Brennpunktschullehrer und Businesscoach), Einzel- und Gruppenarbeit, Feedbackrunden, Übungen aus Ihrer Praxis, Transferhilfen für den Alltag

ANMELDUNG UNTER: KA26JAFS



info@power-vom-auer.de



0173-88 68 141

Herausfordernde Gespräche mit Azubis

“Wir leben alle nur einmal auf dieser Erde: Da will ich mehr tun, als nur sinnlose Regeln und Arbeitsanweisungen meiner Vorgesetzten zu folgen.“

Herausfordernde Gespräche mit der jüngsten Generation gehören zum Arbeitsalltag. Statt Wissen zu horten wird heute oft Wissen geteilt. Statt stupides auswendig lernen wird es wichtiger, Wissen in kurzer Zeit aus der Flut von oft digitalen Möglichkeiten und einer großen Informationsflut zu filtern. Die jüngste Generation tickt grundlegend anders und will “Freiheit“ in fast allen Lebenslagen. Auch die Freiheit zur Entscheidung in verschiedensten Situationen. Das Seminar vermittelt die notwendigen Fähigkeiten und Techniken, um erfolgreich herausfordernde Gesprächssituationen zu führen und zu meistern.

- Lernen Sie, wie Sie sich optimal auf herausfordernde Gespräche vorbereiten. Welche Fakten und Informationen sind notwendig, um ein konstruktives Gespräch zu führen?
- Entwickeln Sie effektive Kommunikationsfähigkeiten, um in schwierigen Gesprächen Ihre Botschaft klar und respektvoll zu vermitteln. Dies beinhaltet aktives Zuhören, Fragetechniken und den Umgang mit nonverbaler Kommunikation.
- Erlernen Sie eine klare und effektive Struktur für schwierige Gespräche. Wir zeigen Ihnen, wie Sie Gespräche eröffnen, Fakten präsentieren, Emotionen ansprechen und zu konkreten Lösungen gelangen.
- Erfahren Sie, wie Sie auf Widerstand reagieren und Konflikte in schwierigen Gesprächen konstruktiv lösen können.
- Sie erhalten einen Leitfaden für ein Gesprächsgerüst mit konkreter Handlungsempfehlung

Unser Ziel ist es, Ihnen eine Technik an die Hand zu geben, um erforderliche Gesprächssituationen, bei denen die Arbeitsqualität oder das Verhalten nicht mehr den Erwartungen des Unternehmens entspricht, erfolgreich anzugehen und umzusetzen.

Durch praktische Übungen und Rollenspiele haben Sie die Möglichkeit, die erlernten Techniken in einer sicheren Umgebung anzuwenden und Ihr Selbstvertrauen zu stärken.

ANMELDUNG UNTER: HGA26JA



info@power-vom-auer.de



0173-88 68 141

KI-Kompetenzen für Ausbilder

Mit Künstlicher Intelligenz Ausbildung neu denken und gestalten

Künstliche Intelligenz (KI) eröffnet der beruflichen Ausbildung völlig neue Möglichkeiten – von personalisierten Lernpfaden über automatisierte Feedbacksysteme bis hin zur frühzeitigen Erkennung von Unterstützungsbedarfen. Gleichzeitig verändert KI die Rolle und Ausbilder grundlegend: Sie werden zu Lernbegleitern, Technologievermittlern und Werteverankern in einer zunehmend digitalen Ausbildungswelt.

In diesem innovativen und praxisnahen Seminar erfahren Ausbildende, wie sie KI gezielt und sinnvoll in der Ausbildung einsetzen. Was es braucht, um in dieser neuen Rolle souverän und wirksam zu agieren. Neben technischen Grundlagen steht die soziale und pädagogische Dimension im Fokus: Welche zusätzlichen Kompetenzen benötigen Ausbilder künftig? Wie verändern sich Lernprozesse – und was sollten Ausbilder verstehen, wenn Azubis selbst KI-Tools nutzen.

- Grundlagen der KI und Einsatzmöglichkeiten in der Ausbildung
- Erstellung individualisierter Lernpfade mit Hilfe von KI
- Digitale Lernassistenz: Chatbots, adaptive Lernplattformen und Feedbacksysteme
- Frühzeitiges Erkennen von Lernhürden durch KI-gestützte Analysen
- Ausbilder als Kompetenzentwickler
- Verstehen, wie Azubis KI nutzen – und pädagogisch sinnvoll begleiten
- Menschlichkeit und Wertevermittlung trotz Digitalisierung
- Der EU AI Act: Relevanz für Ausbildung sowie Verantwortung im Umgang mit KI
- Best Practices und konkrete Umsetzungsideen für den Ausbildungsalltag

Ihre Wirkung als Ausbilder verändert sich. Mit KI werden Sie zum Navigator in einer hybriden Lernwelt: digital gestützt, aber menschlich geprägt. Die Teilnehmer lernen, wie sie den sinnvollen Einsatz von KI mit individueller Förderung, Motivation und sozialer Kompetenz verbinden – für eine Ausbildung, die technisch fortschrittlich und zugleich persönlich wirksam ist.

Methodik:

Trainerinput, Live-Demonstrationen moderner KI-Tools, praxisnahe Übungen, Gruppenarbeit, Erfahrungsaustausch, Reflexion zur Rollenveränderung, Transferhilfen für den Ausbildungsalltag.

ANMELDUNG UNTER: HGA26JA



info@power-vom-auer.de



0173-88 68 141

Gute Umgangsformen in Unternehmen Azubi-Training

Mitarbeiter sind die Zukunft jeden Betriebes. Je besser sich diese ins Unternehmen einpassen, desto mehr zahlt sich die Beschäftigung für beide Seiten aus. Neben der Wissens- und Fachkundevermittlung wie wir sie aus der Schule kennen, spielen soziale Kompetenzen für ein gutes Miteinander im Team, im Büro, auf der Baustelle, im Betrieb und auch im Umgang mit Kollegen, Vorgesetzten, Chefs sowie Kunden eine immer bedeutend werdendere Rolle. Sind gerade auch deshalb gute Umgangsformen Gold wert.

Im Training lernen die Azubis in vielen Übungen:

- den Umgang mit dem aktiven und passiven Launenmanagement
- Rollenverständnis
- pünktlich zu erscheinen und zuverlässig zu sein
- den respektvollen Umgang mit Kollegen und Vorgesetzten
- verständlich zu sprechen und eine positive Wirkung zu hinterlassen
- Gute Umgangsformen in Unternehmen kennen und anwenden
- Richtig Feedback zu geben
- das Team gewinnbringend unterstützen
- Ersatzindikatoren für Qualität kennen und danach handeln
- Mit Beschwerden umgehen

Die sozialen Kompetenzen werden gestärkt und tragen gewinnbringend zur Mitarbeit in den Abteilungen, in Firmen/im Unternehmen sowie im Kundenkontakt bei.

Methodik:

Mit Spaß lernen und in viele Rollen schlüpfen, viele Übungen, inklusive Arbeits- und Nachschlagebuch zu guten Umgangsformen

ANMELDUNG UNTER: GU26JA



info@power-vom-auer.de



0173-88 68 141

Seminarangebot

Telefontraining für Azubis & Studis

Für den Ersten Eindruck gibt es keine zweite Chance

Im Telefontraining geht es um:

- Bedenken & Ängste im Telefonkontakt auszuräumen
- sich optimal auf ein Telefonat vorzubereiten
- ein angenehmes & freundliches Kundengespräch zu führen
- Grundlagen (Vor- /Nachbereitung) zu schaffen
- im Gespräch die richtigen Fragen zu stellen
- die Wünsche des Kunden aufzunehmen
- mit Reklamationen richtig umzugehen
- die „no gos“ zu vermeiden

Ohne Kunden ist hier nichts los! Darum ist es wichtig, dass auch Auszubildende den richtigen Umgang mit Kunden und Lieferanten am Telefon lernen. Wertschätzende Kommunikation, freundliche Gespräche führen und auch mit Reklamationen richtig umgehen will gelernt/trainiert sein. Um Führung im Gespräch zu übernehmen, hilft es oft, die richtigen Fragen zu stellen.

Die Vorteile:

- Ihre Azubis werden optimal auf eine für Sie gewinnbringende Telefonie vorbereitet
- wertschätzende Kommunikation auch in schwierigen Situationen
- mit den richtigen Fragen zum Ziel zu kommen
- durch die richtigen Gesprächsnotizen kann eine optimale Nachbearbeitung erfolgen

Methodik:

Mit Spaß lernen und in viele Rollen schlüpfen, viele Übungen und die Teilnehmer erhalten ein umfangreiches Handout

ANMELDUNG UNTER: GUT26JA



info@power-vom-auer.de



0173-88 68 141

Die Rolle vom Azubi zum selbständigen Mitarbeiter

Meistern Sie den Rollenwechsel

In der heutigen Geschäftswelt ist die Fähigkeit nahtlos zwischen verschiedenen Rollen zu wechseln von gewinnbringender Bedeutung. Unabhängig davon, ob Sie sich auf dem Weg vom Auszubildenden zum Mitarbeiter oder von der Nachwuchsführungskraft zur Führungskraft befinden. Dieser Rollenwechsel erfordert ein klares Verständnis und spezifische Fähigkeiten.

Unser Tagesseminar "Meistern Sie den Rollenwechsel" bietet Ihnen einen umfassenden Einblick in die folgenden Schlüsselthemen, die Sie erfolgreich unterstützen, Ihren Start in die Abteilung bzw. ins Team zu meistern:

- Nicht mehr Azubi/Nachwuchskraft: Tipps und Strategien, um die Rolle als engagierter und lösungsorientierter Kollege erfolgreich auszufüllen.
- Selbständigkeit und Verantwortung übernehmen
- Teamkommunikation verbessern
- Gute Umgangsformen in der Teamzusammenarbeit
- Stärken ins Team einbringen
- Erfahrungen annehmen und von Kollegen profitieren
- Zeitmanagement und Priorisierung

Nehmen Sie in Workshops, in Fallbeispielen und im offenen Austausch Ihre Fähigkeiten wahr und bauen diese weiter aus. Um somit sicherzustellen, dass Sie Ihr Team und die Abteilung bestens unterstützen können und das erfahrene sofort in Ihrer Karriere umsetzen können.

Methodik:

Dieses Seminar setzt auf eine vielfältige Methodik, darunter Trainerinput, Einzel- und Gruppenarbeit, Feedbackrunden, praxisbezogene Übungen und Transferhilfen für den beruflichen Alltag.

ANMELDUNG UNTER: RA26JA



info@power-vom-auer.de



0173-88 68 141

Seminarangebot

Lerntechniken, die wirken

Erfolg beginnt im Kopf – und mit der richtigen Methode

Lernen fällt leichter, wenn der eigene Lernstil bekannt ist und geeignete Methoden gezielt eingesetzt werden. Dieses Seminar vermittelt grundlegendes Wissen über Lernprozesse, fördert die Fähigkeit zur Selbstorganisation und hilft, mit Leistungsdruck besser umzugehen. Ziel ist es, Lernwege effizienter zu gestalten und vorhandene Potenziale besser zu nutzen – unabhängig von Alter, Fachrichtung oder Vorkenntnissen.

Modul 1 – Grundlagen für erfolgreiches Lernen

- Lerntyp erkennen: Analyse individueller Stärken in der Informationsverarbeitung (visuell, auditiv, kinästhetisch etc.)
- Strategien entwickeln: Auswahl und Anwendung geeigneter Lerntechniken, passend zum persönlichen Lerntyp
- Lernorganisation verbessern: Strukturierung des Lernalltags, Zeitmanagement, Gestaltung lernförderlicher Umgebungen
- Prüfungsstress bewältigen: Einführung in bewährte Methoden zur Stressregulation (z.B. Atemtechniken, mentale Vorbereitung)
-

Modul 2 – Vertiefung und praktische Anwendung

- Kurze Wiederholung zentraler Inhalte aus Modul 1
- Erstellung eines individuellen Lernplans: realistisch, flexibel und motivierend
- Praktische Umsetzung: Arbeit an eigenen Themen mit direkter Anwendung der erlernten Techniken
- Konzentration trainieren: Übungen zur Steigerung von Fokus, geistiger Klarheit und Ausdauer

Methodik:

Abwechslungsreicher Mix aus Fachinput, Reflexion, Gruppenarbeit und praxisnahen Übungen. Orientierung an realen Herausforderungen der Teilnehmenden

Jedes Modul umfasst ½ Tag.

.

ANMELDUNG UNTER: LT26MM



info@power-vom-auer.de



0173-88 68 141

Fit für die Zukunft: KI-Kompetenzen für Ihre Azubis

Mit Künstlicher Intelligenz die Ausbildung zukunftssicher gestalten

Künstliche Intelligenz (KI) ist heute eine Schlüsseltechnologie und prägt bereits viele Berufsfelder – auch für angehende Fachkräfte. Dieses praxisnahe Seminar vermittelt Ihren Auszubildenden das notwendige Know-how im Umgang mit KI-Tools, um Prozesse effizient zu gestalten und moderne Lernmethoden zu nutzen. Ihre Azubis lernen, KI in den Arbeitsalltag zu integrieren und so die digitale Transformation in Ihrem Unternehmen zu unterstützen.

- Grundlagen der Künstlichen Intelligenz und deren Anwendungsbereiche
- Praktische Übungen mit KI-Tools zur Optimierung von Arbeitsabläufen
- KI-gestützte Lernmethoden: Selbstorganisiertes und zielgerichtetes Lernen
- Erstellung individueller, KI-basierter Lern- und Prüfungspläne
- Einfache Machine-Learning-Konzepte spielerisch verstehen
- Best Practices für den Einsatz von KI im Berufsalltag

Ihre Auszubildenden entwickeln die Kompetenzen, um die Potenziale der Künstlichen Intelligenz im Arbeitsalltag gewinnbringend einzusetzen. Durch den Einsatz moderner KI-Tools stärken sie ihre digitale Selbstständigkeit und Prüfungsvorbereitung – und tragen so aktiv zur Weiterentwicklung Ihres Unternehmens bei. Setzen Sie auf zukunftsfähige Fachkräfte und ermöglichen Sie Ihren Azubis, von Anfang an vorne dabei zu sein.

Methodik:

Trainerinput, praktische Übungen mit KI-Tools, Gruppenarbeiten, Feedbackrunden und konkrete Transferhilfen für den Ausbildungsalltag.

ANMELDUNG UNTER: KIAZ26DK



info@power-vom-auer.de



0173-88 68 141

Onlinemarketing selbst gestalten – einach & schnell

Soziale Netzwerke sind aus der heutigen Geschäftswelt nicht mehr wegzudenken. Sie bieten Selbständigen, Freiberuflern und Unternehmen wertvolle Chancen, sichtbar zu werden, Vertrauen aufzubauen und Kunden gezielt zu erreichen. Doch welche Plattform passt zu mir? Was macht guten Content aus? Und wie starte ich professionell, ohne überfordert zu sein?

Dieses Seminar bietet praxisnahe Antworten und einen klaren Fahrplan für ein sichtbares Onlinemarketing über Social Media.

- Die passenden Netzwerke (z.B. LinkedIn, Instagram, Facebook, X, XING) und Zielgruppen finden
- Ein professionelles Profil aufbauen und optimieren
- Mit Inhalten Vertrauen schaffen und die passende Zielgruppe ansprechen
- Beiträge und und veröffentlichen – auch ohne stundenlange Vorbereitung
- Mit Strategien die Reichweite und Sichtbarkeit erhöhen
- Welche Tools und Formate die Arbeit erleichtern

Nach dem Seminar die eigenen Social-Media-Aktivitäten gezielt planen und umsetzen. Die Netzwerke strategisch nutzen, um sichtbar zu werden, Kundenbeziehungen zu stärken und neue Kontakte zu gewinnen. Das Ziel ist einfach und schnell selbst Social-Media Beiträge zu erstellen und auf der passenden Plattform zu platzieren.

Methodik:

Praxisorientierter Workshop mit kurzen Impulsen, direkt umsetzbaren, Übungen und Austausch, Entwicklung erster Inhalte und Maßnahmen, Raum für individuelle Fragen und Erfahrungsaustausch

Voraussetzungen:

Grundkenntnisse im Umgang mit dem PC und Internet, ein bestehender Facebook-Account - oder optional LinkedIn/XING/Instagram.

ANMELDUNG UNTER: EVA26JA



info@power-vom-auer.de



0173-88 68 141

Seminarangebot

Teamzusammenführung

Teamzusammenführung – Gemeinsam wachsen und erfolgreich sein

In einer dynamischen Arbeitswelt ist ein starkes, gut zusammenarbeitendes Team der Schlüssel zum Erfolg. Die Teamzusammenführung stellt sicher, dass alle Mitglieder an einem Strang ziehen und gemeinsam Herausforderungen meistern können. Unser Seminar bietet die ideale Gelegenheit, die Teamdynamik zu stärken und die Kommunikation zu verbessern. Gemeinsam legen wir den Grundstein für eine erfolgreiche und harmonische Zusammenarbeit.

- Förderung des Zusammenhalts und der Kooperation im Team
- Verbesserung der Kommunikation und des gegenseitigen Verständnisses
- Teamdynamiken verstehen und nutzen
- Kommunikationsstrategien und Feedbackkultur
- Konfliktmanagement und gemeinsame Problemlösung
- Stärkung des Teamgeists und der Zusammenarbeit
- Erhöhung der Motivation und Arbeitszufriedenheit
- Entwicklung von individuellen und gemeinsamen Lösungsansätzen für zukünftige Herausforderungen

Das Seminar findet entweder inhouse oder an einem inspirierenden externen Veranstaltungsort statt.

Dauer: je nach Wunsch und Bedarf ein bis zwei Tage

Methoden:

Interaktive Workshops und Gruppenübungen, Rollenspiele und Fallstudien zur praktischen Anwendung, moderierte Reflexionsphasen und Feedback-Runden

ANMELDUNG UNTER: TZ26JA



info@power-vom-auer.de



0173-88 68 141

Seminarangebot

Teamstärkung

Erfolgreich als Team – Gemeinsam Ziele erreichen und nachhaltig stärken

Sich mal richtig Zeit nehmen für das Team und die gemeinsame Idee, die hinter der täglichen Aufgabe steht, tut einer Gemeinschaft gut, motiviert für die gemeinsame Sache und gibt jedem/jeder Einzelnen Kraft und Motivation. In unserem individuell konzipierten Teamentwicklungsseminar bieten wir Ihnen die Möglichkeit, genau dies zu erleben.

In den Workshops und dem Austausch in den Gruppen fördern wir die Kommunikation im Team. Durch interaktive Übungen und Rollenspiele erleben und verinnerlichen die Teilnehmer Teamprozesse in einem sicheren Rahmen. Moderierte Reflexionsphasen stellen sicher, dass die gewonnenen Erkenntnisse in den Arbeitsalltag integriert werden können.

Der Nutzen für das Team ist vielfältig: Ein gemeinsames Verständnis und eine klare Zielorientierung sorgen dafür, dass alle Teammitglieder an einem Strang ziehen.

Durch eine verbesserte Kommunikation, der Kritikfähigkeit und einer gemeinsamen Feedbackkultur in der Zusammenarbeit wird der Teamgeist gestärkt und die gegenseitige Unterstützung gefördert.

Das Bewusstsein für die gemeinsamen Ziele steigert die Motivation jedes Einzelnen. Die erlernten Methoden können selbständig im Alltag angewendet und weiterentwickelt werden, was langfristige Erfolge sichert.

Das Seminar findet entweder inhouse oder an einem inspirierenden externen Veranstaltungsort statt.

Dauer: je nach Wunsch und Bedarf ein bis zwei Tage

ANMELDUNG UNTER: TS26JA



info@power-vom-auer.de



0173-88 68 141

Interkulturelle Teams

In einer globalisierten Welt und Multi-Kulti Gesellschaft ist die Integration von Mitarbeitenden aus verschiedenen Kulturen nicht nur eine Notwendigkeit, sondern auch eine Chance. Aufgrund des Fachkräftemangels ist es unerlässlich, diverse Talente aus unterschiedlichen kulturellen Hintergründen einzustellen. Dieses Seminar zeigt auf, wie kulturelle Unterschiede als Bereicherung genutzt werden können und wie ein harmonisches Miteinander und eine motivierte Teamkultur geschaffen werden können.

Einführung in die interkulturelle Kommunikation

- Verständnis und Sensibilität für kulturelle Unterschiede
- Kulturelle Dimensionen und ihre Auswirkungen auf das Arbeitsleben

Kulturelle Diversität als Chance

- Vorteile und Potenziale multikultureller Teams

Herausforderungen im multikulturellen Team

- Typische Konfliktfelder und Missverständnisse
- Strategien zur Konfliktlösung und Prävention

Integration und Inklusion fördern

- Maßnahmen zur Förderung einer integrativen Unternehmenskultur
- Entwicklung interkultureller Kompetenzen bei Mitarbeitenden

Motivation und Teamzusammenhalt stärken

- Aufbau einer gemeinsamen Teamidentität
- Förderung von gegenseitigem Respekt und Vertrauen

Erhöhen Sie die interkulturelle Kompetenz und verbessern Sie die Kommunikation und Zusammenarbeit im Team. Steigern Sie die Teamleistung und die Mitarbeitermotivation für ein harmonisches und produktives Arbeitsumfeld.

Methoden:

Das Seminar kombiniert interaktiven Übungen mit praktischen Impulsen, Gruppenarbeiten und Diskussionen. Praxisbeispiele und Rollenspiele sorgen dafür, dass die Teilnehmenden das Gelernte direkt anwenden und vertiefen können.

ANMELDUNG UNTER: IKT26JA



info@power-vom-auer.de



0173-88 68 141

Seminarangebot

Team Management Profil (TMS)

Eine wissenschaftlich begleitete Präferenzanalyse

Das Team Management Profil ist eines der weltweit am häufigsten eingesetzten Instrumente, um Menschen und Teams zu besserer Leistungskraft zu verhelfen.

Die Präferenzanalyse zeigt, wer im Team welche Tätigkeiten bevorzugt – und welche Verhaltensweisen daraus resultieren. Dadurch ermöglicht das Team Management Profil bessere Teamentwicklung und Leistungssteigerung.

Die grundlegende Idee des Team Management Profils ist, dass es acht Aufgabenbereiche (Types of Work) gibt, die alle wichtig sind für dauerhaften Erfolg. Diese Tätigkeitsbereiche werden im Rad der Arbeitsfunktionen abgebildet.

Jeder Teilnehmer erhält sein Auswertungsprofil (28 - 30 Seiten umfassend) und erhält wichtige Informationen über seine

- Arbeitspräferenzen/bevorzugte Rolle(n)
- bevorzugte Verhaltensweisen

Mit dem Team Management Profil setzen Sie eines der weltweit führenden Instrumente zur Teamentwicklung ein. Klarer Arbeitsbezug, schnell verständlich und handlungsanleitend, anschauliche Darstellung, wertschätzend formuliert.

Das Team Management Profil arbeitet mit einer ausgereiften, durchdachten Methodik, um die Präferenzen und Potenziale von Menschen sichtbar zu machen. Es eignet sich für Führungskräfte, einzelne Mitarbeiter, Teams und ganze Organisationen.

ANMELDUNG UNTER: TMS26JA



info@power-vom-auer.de



0173-88 68 141

Wirkungsvoll präsentieren

Moderne Vortragsmedien zwingen den Präsentant zur Passivität. Lap Top und Powerpoint saugen Aufmerksamkeit ab und diktieren häufig einen langweiligen Präsentationsstil. Dem können wir entgegen: Beeindrucken Sie durch das Zusammenspiel von beherrschter Technik, rhetorischer Brillanz und Persönlichkeit.

Dieser Workshop mit viel Übungscharakter zeigt Wege auf, wie Sie Aufmerksamkeit erzeugen, den Spannungsbogen aufbauen und einen nachhaltigen Eindruck beim Publikum erzeugen.

- Planung und Trainingsdesign, ein methodischer „Roter Faden“
- Analyse der Zielgruppe
- Der 4-W-Quadrant für eine gelungene Präsentation
- Der Einsatz und die Verwendung unterschiedlichster Medien
- Spannung erzeugen mit einem gelungenen Start
- Umgang mit Störungen
- Lampenfieber senken
- Die Macht der Visualisierung
- Die eigene Körpersprache gekonnt zum Einsatz bringen
- Die höchstmögliche Wirkung erzielen
- Ein gelungener Abschluss der in Erinnerung bleibt

Wer mit seiner Präsentation überzeugen möchte, will sein Publikum begeistern und für s Thema gewinnen. Dazu gehört, neben der fachlichen Kompetenz, ein strukturierter und spannender Aufbau der Präsentation, sowie persönliche Präsenz und die Fähigkeit, seine Zuhörer für sich zu gewinnen.

Methoden

Kurzpräsentationen, Präsentationsübungen, Gruppenarbeiten, Gesprächssimulationen, Feedback

ANMELDUNG UNTER: WP26JA



info@power-vom-auer.de



0173-88 68 141

Sketchnotes im Großformat – mit handgemachter Visualisierung überzeugen Visuelles Denken sichtbar machen – auf Flipchart, Pinnwand & Co

Wer visuell präsentiert, bleibt im Kopf. Handgezeichnete Visualisierungen bringen Schwung, Klarheit und Persönlichkeit in jede Präsentation – ob im Workshop, im Training oder im Teammeeting. In diesem Workshop geht es darum, mit einfachen Mitteln überzeugende Flipcharts und Plakate gestalten. Um gleichzeitig die Botschaft auf den Punkt zu bringen und Begeisterung auslösen. Schritt für Schritt erarbeiten wir gemeinsam die Grundlagen der visuellen Sprache – vom Schriftbild über einfache Symbole bis hin zu einem gelungenen Seitenlayout.

Seminarinhalte im Überblick:

-  Techniken der Visualisierung: Schreiben, Skizzieren, Bildsprache
-  Aufbau von Flipcharts: Layouts, Gliederungselemente, Hierarchien
-  Effekte, die wirken: Schatten, Rahmen, Farbe gezielt einsetzen
-  Visualisierungstricks für Nicht-Zeichner: Symbole und Figuren leicht gemacht
-  Von der Idee zur Umsetzung: Wie aus einem weißen Blatt ein Aha-Moment wird
-  Praxis pur: Gemeinsames Gestalten, Üben

Durch den Einsatz handgezeichneter Visualisierungen gewinnen Präsentationen deutlich an Klarheit, Ausdruckskraft und Wiedererkennungswert. Inhalte wirkungsvoll auf den Punkt zu bringen – ganz ohne Zeichenbegabung, dafür mit einfachen Techniken, die sofort umsetzbar sind. Überzeugend visuell in Erinnerung bleiben mit frischem Schwung für anstehende Workshops, Meetings oder Trainings.

Methode:

Trainerinput, Storytelling, Visualisierungen am Flipchart und der Pinnwand, Feedback mit ganz viel eigenem Üben.

ANMELDUNG UNTER: SKN26JA



info@power-vom-auer.de



0173-88 68 141

Coaching für alle Lebenslagen

Ein Businesscoaching ist geeignet für Führungskräfte, Personal- & Organisationsentwickler, Selbständige und Gründer, Menschen die etwas verändern und/oder bewegen wollen.

Ob finanzielle, berufliche oder private Herausforderungen, Wirtschaftskrise oder Nachwirkungen der Pandemie – wer sie alleine meistern kann, ist in einer komfortablen Rolle. Viele Menschen fühlen sich oft falsch verstanden, haben keinen Ansprechpartner mit dem Sie ihre täglichen Herausforderungen besprechen können oder wollen. Der eigene Geschäfts- bzw. Partner will auch nicht mehr zuhören und wir fühlen uns alleine. Abhilfe kann hier ein Businesscoaching schaffen.

Beim Coaching handelt es sich um ein vertrauliches, freiwilliges Arbeiten unter vier Augen. Bei dem es um das Erreichen der Ziele des Teilnehmers (Coachees) geht. Coaching ermöglicht Veränderungs- und Selbsterkenntnisprozesse. Die Eigenwahrnehmung wird erweitert, das eigene Verhalten versteh- und steuerbar(er). Coaching ist eine hervorragende Methode, um mit Hilfe von kurzer, lösungsorientierter Unterstützung voranzukommen und sich neue Perspektiven zu eröffnen.

Ein Coaching stärkt die Handlungskompetenz in verschiedenen Bereichen und zeigt dem Teilnehmenden mehrere gangbare Lösungswege auf. Die Coachees sind Experten in Ihrem Thema und dem Bereich ihrer Herausforderung. Der Coach ist Experte für den lösungsorientierten Ansatz. Unabhängig davon, aus welcher Richtung – ob privat oder beruflich – die Problemstellung kommt.



ANMELDUNG UNTER: C26JA



info@power-vom-auer.de



0173-88 68 141

Seminarangebot

Pferdegestütztes Coaching

Für Jedermann/-frau in jedem Alter

Dominant oder zurückhaltend? Autoritär oder unterstützend? Fordernd oder fördernd? Als verantwortungsvoller Mensch müssen Sie verschiedene Rollen einnehmen und dabei klar und deutlich kommunizieren.

Der Schlüssel für ein starkes, selbstbewusstes Auftreten ist das Bewusstsein über die eigene Körpersprache und das Vertrauen auf die eigenen Fähigkeiten.

Erleben Sie, wie sich Ihre innere Haltung und Ihre Einstellung auf Ihr Umfeld auswirken. Unsere Co-Trainer Pferde dienen hierbei als ehrlicher Spiegel der Körpersprache. Pferde reagieren sofort auf das menschliche Auftreten und Verhalten.

Durch den von uns geführten Coaching-Prozess wird Ihre Persönlichkeit sichtbar und arbeiten an Ihren Wünschen und Zielen für Ihr Wirken. Was Wirkung und Kommunikation bedeuten, und was es dafür braucht, wird anhand gezielter Übungen mit dem Pferd erlebt und sichtbar gemacht.

Warum Pferde? Pferde sind Herdentiere, die Führung suchen. Sie verweigern sich, wenn sie kein Vertrauen in ihr Gegenüber haben. Im Zusammenspiel mit dem Pferd begegnen Sie Ihren eigenen Stärken und Schwächen.

Der Erkenntnis-Transfer ermöglicht Ihnen, wie Sie das Erlernte geschickt und authentisch in Ihren eigenen Arbeitsalltag sofort einsetzen können.

Erfahrung und Umgang mit Pferden ist nicht nötig. Das Seminar findet ausschließlich am Boden statt. Es wird nicht geritten.

Methoden

Einzel- und Gruppenarbeit, Diskussion von Praxis- und Erfahrungsaustausch, Trainer-Input, individuelles Feedback, Selbst- und Fremdreflexion.

ANMELDUNG UNTER: PGC26UE



info@power-vom-auer.de



0173-88 68 141

Seminarangebot

Sprachcoaching

Dein stärkstes Werkzeug: Deine Stimme

Kommunikation ist das A und O des beruflichen und persönlichen Erfolges. Die Stimme ist Ausdruck der eigenen Persönlichkeit. Stimme kann so viel, doch vielfach nutzen wir gar nicht unser vielgestaltiges, ganz persönliches Potenzial an Atmung, Stimme und Ausdruck. Authentizität vermittelt sich über unsere Stimme, unseren Umgang mit ihr - von innen nach außen.

Das Sprachcoaching bietet praxisorientiert und auf Augenhöhe zielorientiertes Sprech- und Stimmcoaching.

Aufnahmen mit dem Mikrofon vertiefen den Höreindruck der persönlichen Stimme. Im anschließenden Einzelcoaching erfolgt eine Vertiefung der eigenen Sprechanalyse.

Nur für Kleingruppen

ANMELDUNG UNTER: SCV26MM



info@power-vom-auer.de



0173-88 68 141

Seminarangebot

Ziele, Mission und Vision

Ziele finden, visualisieren und erreichen

Ein Trainingsprogramm für persönliches Wachstum und ein erfolgreiches, glückliches Leben.

Oftmals ist es eine Herausforderung, klare Ziele zu identifizieren, zu formulieren und diese anschließend konsequent zu verfolgen. Im Seminar werden wir Ihre wichtigsten Ziele ausfindig machen, diese unmissverständlich so zu formulieren, dass Verbindlichkeit erzeugt wird. Zusätzlich visualisieren Ihre Ziele. Denn nur wenn wir uns bewusst machen, was wir wirklich wollen und uns darauf fokussieren, können wir unsere Träume und Wünsche in die Realität umsetzen.

- Identifizierung persönlicher Ziele und Wünsche
- Klar definierte Visualisierung der Ziele
- Entwicklung eines konkreten Aktionsplans zur Zielerreichung
- Überwindung von Hindernissen auf dem Weg zum Ziel
- Stärkung der Motivation und Fokussierung auf die Ziele

Durch die Visualisierung Ihrer Ziele werden Sie motiviert bleiben und gezielt auf ihre Verwirklichung hinarbeiten können.

Im Seminar werden verschiedene Techniken angewendet, um die wahren Ziele und Wünsche ausfindig zu machen. Wir werden Vision Boards sowie Wegepläne erstellen und weitere kreative Methoden nutzen, um Ihre Ziele bildlich darzustellen. Wir werden auch konkrete Schritte erarbeiten, wie Sie Ihre Ziele erreichen können und entwickeln Strategien, um Hindernisse zu überwinden.

Methoden:

Einzel- und Gruppenarbeit, kreative Visualisierungstechniken, Reflexion und Austausch mit anderen Teilnehmern

ANMELDUNG UNTER: ZMV26JA



info@power-vom-auer.de



0173-88 68 141

Seminarangebot

Achtsame Selbstführung

Klarer, gelassener, wirkungsvoller im Berufsalltag

In einer zunehmend komplexen Arbeitswelt sind persönliche Klarheit, Selbstwahrnehmung und innere Stabilität zentrale Ressourcen. Dieses Seminar lädt dazu ein, sich mit der eigenen Persönlichkeit und inneren Haltung auseinanderzusetzen – und einen achtsamen, ressourcenorientierten Umgang mit sich selbst zu stärken.

Der Fokus liegt auf der achtsamen Selbstführung – nicht als Technik, sondern als bewusste Haltung. Durch Impulse, Reflexion und Austausch entwickeln die Teilnehmenden mehr innere Klarheit, entdecken eigene Bedürfnisse und Ressourcen und lernen, ihre Wirkung im beruflichen Alltag bewusster zu gestalten. Ziel ist es, Selbstverantwortung zu stärken und mehr Lebensqualität im (Arbeits-)Alltag zu verankern.

- Selbstführung als Schlüsselkompetenz in Wandelzeiten
- Was uns wirklich steuert: Bedürfnisse, Werte, Muster
- Die Kraft innerer Klarheit – vom Autopiloten zur bewussten Steuerung
- Präsenz, Grenzen, Authentizität
- Vom Reagieren ins Agieren kommen
- Die eigene Rolle neu betrachten und gestalten

Methoden:

Impulsvortrag, Selbstreflexion, Kleingruppenarbeit, praktische Übungen, moderierter Erfahrungsaustausch

ANMELDUNG UNTER: AS26NM



info@power-vom-auer.de



0173-88 68 141

Seminarangebot

Resilienz als Ressource

Resilienz, Selbstregulation & Intuition im beruflichen Alltag

In einer Arbeitswelt, die von hoher Taktung, ständiger Veränderung und zunehmendem Druck geprägt ist, wird die Fähigkeit zur Selbstregulation zur Schlüsselkompetenz. Dieses Seminar vermittelt praxisnahe Tools zur Stressprävention, fördert die Intuition als Entscheidungshilfe und stärkt die Selbstwahrnehmung – für mehr Klarheit, Präsenz und Handlungssicherheit im beruflichen Kontext.

- Kinesiologischer Muskel-Selbsttest
- Lernen Sie, Entscheidungen besser zu spüren, Körpersignale zu deuten und gezielter zu handeln – beruflich wie privat
- Intuition als Businesskompetenz
- Die innere Stimme schärfen, Reizüberflutung reduzieren und wieder klarer fokussieren
- Selbstfürsorge
- Grundlagen für nachhaltige Stärke, Teamgesundheit und Innovationskraft
- Acht effektive Körperübungen zur schnellen Selbstregulation und Energietankstelle

In diesem Workshop verbinden wir aktuelle Erkenntnisse aus Neurowissenschaft und Stressforschung mit bewährten Methoden aus der Kinesiologie und Körperarbeit. Die Teilnehmenden lernen, ihre körperliche und emotionale Balance aktiv zu gestalten – unabhängig von äußeren Umständen.

Das Seminarformat ist interaktiv, praxisorientiert und leicht in den Berufsalltag integrierbar. Ziel ist es, die persönliche Energie und Präsenz nachhaltig zu erhöhen – für mehr Wirksamkeit im Beruf und mehr Leichtigkeit im Alltag.

Methodik:

Trainerinput, praktischer Erfahrungsaustausch, Einzel- und Gruppenarbeiten, Transferhilfen für den Alltag, Übungen

ANMELDUNG UNTER: AS26CM



info@power-vom-auer.de



0173-88 68 141

Seminarangebot

Grundlagen in Chat-GPT

Erste Schritte mit ChatGPT & Co für den Einsatz im privaten und geschäftlichen Bereich

Entdecken Sie die Grundlagen der Konversation mit der KI und setzen Sie diese Kenntnisse sowohl privat als auch geschäftlich ein. Tauchen Sie ein in die Welt von ChatGPT und ähnlichen Technologien und erfahren Sie, wie Sie natürliche Konversationen führen können. Sie können ChatGPT & Co als persönliche Assistenz oder für Ihre Kundenkommunikation im beruflichen Umfeld nutzbar machen.

- allgemeines zur KI
- ChatGPT personalisieren
- der richtige Befehl/Prompt
- rechtliches: werden Urheberrechte verletzt?
- Praxisbeispiele und Anwendungen
- KI in der Bildgenerierung
- Contentplan für Ihre Social-Media-Strategie
- Contentplan für Ihre vertieblichen/verkäuferischen Aktivitäten

Im praxisorientierten Seminar lernen Sie Anwendungsfälle kennen und üben den Umgang mit der KI.

Bringen Sie Ihren Laptop oder Ihr Pad mit, um interaktive Erfahrungen zu sammeln und die Möglichkeiten zu erkunden. Öffnen Sie die Tür zu neuen Kommunikationsmöglichkeiten! Keine Vorkenntnisse notwendig.

Methoden:

Erstellung eines individuellen Marketingplans, Praxis- und Erfahrungsaustausch, Trainer-Input.

ANMELDUNG UNTER: GCPT26JA



info@power-vom-auer.de



0173-88 68 141

Seminarangebot

Chat-GPT in Marketing und Vertrieb

Wie uns die KI die Vertriebsarbeit und das Marketing erleichtert

In unserem Seminar erfahren Sie, wie Sie künstliche Intelligenz und speziell ChatGPT effektiv für Ihr Unternehmen nutzen können. Dieses praxisorientierte Seminar zeigt Ihnen die vielfältigen Anwendungsmöglichkeiten von ChatGPT im Marketing und Vertrieb, um Ihre Prozesse zu optimieren und die gewünschte Zielgruppe besser zu erreichen.

- Einführung in ChatGPT und KI:
 - Grundlagen und Funktionsweise von ChatGPT
 - Einsatzmöglichkeiten
- Content-Erstellung:
 - Generierung von Blogbeiträgen, Artikeln und Social Media Posts
 - Entwicklung kreativer Kampagnenideen
- Vertriebsunterstützung:
 - Personalisierte Verkaufsgespräche und Follow-ups
 - Erstellung von Vertriebspräsentationen und -materialien
- Marktforschung und Analyse:
 - Nutzung von ChatGPT zur Analyse von Markttrends
 - Identifikation von Wettbewerbsvorteilen
- Datenschutz und ethische Aspekte:
 - Sicherstellung der Einhaltung von Datenschutzrichtlinien
 - Transparenz und Verantwortung gegenüber Kunden
- Bildgenerierung durch KI
 - Kurzfilme und Bilder erstellen und diese für Marketingzwecke nutzen

Das Seminar zeigt auf, wie Sie ChatGPT im Marketing und Vertrieb gewinnbringend für sich einsetzen, um noch mehr in die Sichtbarkeit zu kommen, die Kundenbindung zu stärken und den Umsatz zu steigern.

ANMELDUNG UNTER: MGPT26JA



info@power-vom-auer.de



0173-88 68 141

Social Media Marketing für Freiberufler, Selbständige und Existenzgründer L

Canva ist eines der meistgenutzten Designtools der Gegenwart! Mithilfe von Canva können Sie ansprechende Medien erstellen, ohne umfangreiche Vorkenntnisse zu besitzen. Nutzen Sie dieses Tool, um Ihre Designs für soziale Medien oder den Druck von Printmedien zu erstellen. Seien es Flyer, Onepager, Kataloge, Visiten-karten oder der nächste Instagram-Post – gestalten Sie professionell Materialien im Rahmen Ihres Corporate Designs.

Wir beginnen mit den Grundlagen einer gelungenen Gestaltung und gehen dann direkt in die Praxisübungen mit Canva über.

- Erste Schritte mit Canva
- Spielerisch üben und die Werkzeuge kennen lernen
- Flyer, Onepager im firmeneigenen Design erstellen
- KI in Kombination mit Canva
- Arbeiten im Team an einem Projekt
- Entwürfe für verschiedene Anlässe weiterverarbeiten für unterschiedliche Soziale Medien/Kanäle
- Vom digitalen Flyer zum Printmedien - Bestellung leicht gemacht
- Eigene QR-Codes erstellen
- Animierte Grafiken einbinden - um noch mehr Wirkung zu erzielen
- Eigene Bilder verarbeiten
- Firmeneigenes Branding nutzen, z. B. Logo, Farben

Die benutzerfreundliche Plattform ermöglicht eine unkomplizierte, professionelle und zeitsparende Produktion von Medieninhalten. Ob es um Social Media-Inhalte, Videos, Druckprodukte oder Präsentationen geht: Mit Canva arbeiten Sie online auf verschiedenen Endgeräten.

Keine Vorkenntnisse erforderlich.

ANMELDUNG UNTER: CA26JA



info@power-vom-auer.de



0173-88 68 141

Seminarangebot

Fit für s Büro - Effizient Arbeiten mit Word, Excel, Notes & Outlook Tipps & Tricks

Das Seminar ist speziell für alle konzipiert, die ihre Kenntnisse in Word, Excel und Outlook vertiefen und optimieren wollen. Für alle, die ihre Office-Fähigkeiten erweitern möchten, Neueinsteiger und Fortgeschrittene gleichermaßen willkommen. Mitarbeiter, die effizienter mit Dokumenten, Tabellen und E-Mails umgehen wollen

Ziele des Workshops:

Word-Meister

- Die Grundlagen der Textverarbeitung verstehen und souverän anwenden
- Effektive Textformatierung und professionelle Gestaltung von Dokumenten erlernen
- Vorlagen nutzen und professionelle Dokumente gestalten

Excel-Experte

- Tabellen sicher aufbauen und strukturieren
- Grundlegende Formeln und Funktionen sicher beherrschen
- Praktische Tipps und Tricks für effizientes Arbeiten mit Excel kennenlernen
- Daten analysieren und grafisch darstellen

Outlook-Organisator

- Die Funktionen von Outlook gezielt für eine effiziente Kommunikation und Terminplanung nutzen
- Strategien für eine übersichtliche E-Mail-Verwaltung entwickeln
- E-Mail organisieren und filtern

OneNote - Wissen clever organisieren

- Notizen und Informationen zentral sammeln
- Inhalte strukturiert aufbereiten und leicht wiederfinden
- Zusammenarbeit im Team mit freigegebenen Notizbüchern fördern

Weiterbildung, die exakt zum Arbeitsalltag passt. Sofort umsetzbares Wissen durch die praxisnahen Übungen.

Methoden:

Für den optimalen Lernerfolg empfiehlt sich die Teilnahme mit dem eigenen (Arbeits-)Laptop – so kann direkt im gewohnten Systemumfeld gearbeitet werden.

Die Module lassen sich individuell zusammenstellen und trainieren.

ANMELDUNG UNTER: FB26MM



info@power-vom-auer.de



0173-88 68 141

Einstieg in Virtual Reality

Grundlagen, Technik und Einsatzmöglichkeiten in der Bildung

Virtual Reality (VR) bietet völlig neue Möglichkeiten in der beruflichen Bildung, im Marketing und in der Unternehmenskommunikation. In diesem Einsteigerseminar erhalten Sie einen praxisnahen Überblick über aktuelle VR-Technologien, Einsatzfelder und Markttrends. Sie lernen unterschiedliche Systeme kennen und können verschiedene VR-Brillen direkt ausprobieren. Ziel ist es, die richtige Lösung für Ihre individuellen oder unternehmerischen Anforderungen zu finden. Aber was macht diese immersive Technik so spannend für den Einsatz im eigenen Unternehmen?

- Einführung in die Welt der Virtual Reality
- Abgrenzung zu Augmented und Mixed Reality
- Technische Grundlagen und Möglichkeiten der Software: Mobile VR vs. PC-gebundene VR, Überblick über VR-Software-Lösungen in Bildung und Training
- Marktüberblick aktueller VR-Headsets (z. B. Meta Quest, HTC, HP G2)
- Kriterien zur Auswahl der passenden VR-Brille, Hands-on: Test und Vergleich verschiedener Systeme vor Ort
- Anwendungsbeispiele aus Praxis und Unternehmen:
- Aus- und Weiterbildung (z. B. Simulationen, Soft-Skill-Trainings)
- Marketing & Vertrieb (z. B. Produktpräsentationen), Onboarding neuer Mitarbeiter
- Standardprozesse, Maschinen oder Gebäude in VR darstellen, Schulungsräume „out of the box“
- Erste Schritte zur Einführung im eigenen Unternehmen

Die Teilnehmer erhalten einen fundierten Überblick über VR-Technologie und -Anwendungen können verschiedene Geräte praktisch erproben und vergleichen und erkennen das Potenzial von VR im eigenen betrieblichen Umfeld kennen zentrale Kriterien für die Auswahl von Hardware und Software sowie die Möglichkeiten und Grenzen dieser bahnbrechenden Technologie

Fach- und Führungskräfte, Ausbilder:innen, Personalentwickler:innen, sowie alle, die sich mit VR-Technologien und deren Möglichkeiten in der beruflichen Bildung oder Kommunikation beschäftigen möchten. Es sind keine Vorkenntnisse erforderlich.

Methoden:

Vortrag, Demonstration, Diskussion, Praxisstationen mit VR-Systemen

ANMELDUNG UNTER: VR26TN



info@power-vom-auer.de



0173-88 68 141

Einstieg in die Erstellung virtueller Welten

Mit Unreal Engine zur ersten begehbaren VR-Umgebung

Wie entsteht eine Virtual-Reality-Welt? In diesem Onlinekurs lernen Sie die Grundlagen zur Erstellung eigener immersiver Räume kennen – Schritt für Schritt, praxisnah und ohne Vorkenntnisse. Mithilfe der Unreal Engine erstellen Sie gemeinsam mit anderen Teilnehmenden eine erste virtuelle Umgebung, die Sie am Ende entweder am Bildschirm (Desktop-Version) oder immersiv mit einer VR-Brille erleben können. Sie erfahren, welche Soft- und Hardware notwendig ist, wie Sie Medien wie Audio, Video und 3D-Objekte integrieren – und worauf es beim Einstieg in die Welt der VR-Entwicklung wirklich ankommt.

- Einführung in 3D-Entwicklung für VR: Begriffe, Konzepte, Tools
- Erste Schritte mit der Unreal Engine: Installation, Oberfläche, Projekte
- Überblick ergänzender Tools, z. B. Blender, Audacity, OBS, Quixel Bridge
- Grundlagen des Szenenbaus
- Vorbereitung für die Nutzung mit VR-Brillen (z. B. Meta Quest, HTC Vive)
- Praxisprojekt: Wir erstellen gemeinsam eine eigene virtuelle Szene
- Tipps und Tricks für Einsteiger:innen: Fehler vermeiden, 3D-Assets gezielt auswählen und einsetzen, Ressourcen finden

Lernen des praktischen Einstiegs in die Entwicklung von VR-Umgebungen mit der Unreal Engine. Wissen, welche Programme und Formate sich für den Einsatz in VR eignen. Verstehen Sie die grundlegenden Abläufe der VR-Produktion – vom ersten Raum bis zur Darstellung auf der Brille. Medieninhalte (Audio, Video, Bilder, 3D-Modelle) gezielt in VR-Projekte integrieren. Sie erhalten eine praxisnahe Grundlage, um eigene VR-Projekte weiterzuentwickeln

Einsteiger ohne Programmierkenntnisse, Interessierte aus Bildung, Training, Kreativwirtschaft oder Technik, die selbst VR-Welten gestalten möchten. Live-Online-Unterricht, Schritt-für-Schritt-Anleitungen, gemeinsame Projektarbeit, Austausch und individuelle Betreuung.

Dauer: 5 Wochen – 1 Abend/Woche, jeweils 120 Minuten

Format: Online-Seminar über MS Teams

Teilnahmevoraussetzung: PC mit Windows 10/11, stabile Internetverbindung, keine Vorkenntnisse notwendig, zwei Bildschirme, Gaming PC mit VR-Brille

ANMELDUNG UNTER: EVA26TN



info@power-vom-auer.de



0173-88 68 141

Seminarangebot

EU AI Act - KI sicher, kompetent und effektiv nutzen

Verpflichtende KI-Kompetenzen praktisch und zeitsparend erwerben

Seit Februar 2025 gilt der EU AI Act und verpflichtet Unternehmen und Mitarbeitende zu einem sicheren, verantwortungsvollen und kompetenten Umgang mit Künstlicher Intelligenz. Dieses kompakte, praxisorientierte Online-Seminar vermittelt Ihnen und Ihren Mitarbeitenden innerhalb von drei Stunden das erforderliche Wissen, um die gesetzlichen Vorgaben zu erfüllen und KI im Arbeitsalltag effektiv einzusetzen.

- Vermittlung wesentliche Kompetenzen im Umgang mit der KI und der Anforderungen und Pflichten des EU AI Acts
- praktische Umsetzungsschritte für Ihr Unternehmen
- praxisnahe Beispiele zur Risikoeinstufung und Dokumentation von KI-Systemen
- gutes Prompting: KI-Tools richtig nutzen
- best practices und typische Fehler im Umgang mit KI vermeiden

Nach der Teilnahme erfüllen Sie nicht nur die regulatorischen Anforderungen, sondern lernen gleichzeitig, KI-Tools effizient und zielführend in Ihre tägliche Arbeit zu integrieren. Damit stärken Sie Ihre digitale Kompetenz und tragen aktiv zur Wettbewerbsfähigkeit Ihres Unternehmens bei.

Methoden:

Interaktiver Trainerinput, praktische KI-Anwendungsbeispiele, Übungen mit Prompt-Techniken, Gruppenarbeiten, Umfragen sowie eine kurze Lernstandskontrolle mit Zertifikat.

Online- oder als Präsenzveranstaltung (mindestens 1 Stunde bis 3 Stunden)

ANMELDUNG UNTER: EUAI26DK



info@power-vom-auer.de



0173-88 68 141

Seminarangebot

Kooperation mit Bildungsträger

100% Zuschuß für geförderte Weiterbildungen durch Rhetorican®

Rhetorican® hat sich als zertifizierter Bildungsträger auf die individuelle und geförderte Weiterbildung spezialisiert und bietet neben zu 100% staatlich geförderten Coachings in den Bereichen

- Bewerbung
- Rhetorik
- Sprache (DaF)
- Persönlichkeitsentwicklung
- Gründung und Neuorientierung

ebenso geförderte Weiterbildungsmaßnahmen nach dem Qualifizierungschancengesetzes an.

Rhetorican bietet dabei die Möglichkeit, gem. § 82 SGB III für Betriebe bis 50 Mitarbeiter mit einem Coaching von mindestens 121 Zeitstunden eine 100%ige Übernahme der Lehrgangskosten sowie einen 75 % Zuschuss zum Arbeitsentgelt für Ihre Mitarbeiter durchzuführen. Für größere Betriebe ist dabei ebenso eine Förderung möglich. Dabei können die Qualifizierungsziele von Ihnen selbst festgelegt werden und auch die Themen Digitalisierung, Strukturwandel und Transformation usw. Dabei darf die Weiterbildung bis zu 14 Monate dauern (auch in Etappen möglich!) und es ist dabei irrelevant, ob sich der Arbeitnehmer in Vollzeit, Teilzeit oder in Kurzarbeit befindet.

Es müssen innerhalb der Fortbildung Fertigkeiten, Kenntnisse und Fähigkeiten vermittelt werden, die über ausschließlich arbeitsplatzbezogene, kurzfristige Anpassungsfortbildungen hinausgehen. Es darf sich nach dem Qualifizierungschancengesetz um keine Weiterbildung handeln, die gesetzlich vorgeschrieben ist.

Und das Beste: Sie können diese Form der Weiterbildung mit den in diesem Heft beschriebenen Trainern durchführen.

ANMELDUNG UNTER: KBS26JA



info@power-vom-auer.de



0173-88 68 141

Seminarangebot

Trainings & Seminare
Joachim Auer
Bretzgenweg 11
73467 Kirchheim am Ries
Mobil 0173- 8868141

info@power-vom-auer.de
www.power-vom-auer.de

Seminarmöglichkeiten:

- Inhouse
- Outdoor
- Seminarhotel oder ähnliches

Zu unsere Homepage:



PRÄSENZSEMINARE &

ONLINE



info@power-vom-auer.de



0173-88 68 141