



Seminarkatalog 2025/2026

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



Marion



Ursula



Maximilian



Mihael



Viktoria



Florian

**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	Ausbilder	Seite
Professioneller Umgang mit Kundenreklamationen	5	Konzept der neuen Autorität	21
Telefontraining für Wiedereinsteiger	6	Umgang mit herausfordernden Gesprächen	22
Zielklar kommunizieren	7	Führung	
Telefonkommunikation für Call- und Servicecenter	8	Führungskräfteentwicklung	23
Erfolgreiche Unternehmenskommunikation	9	Mitarbeitergespräche erfolgreich führen	24
Businesskommunikation	10	Das Jahresmitarbeitergespräch	25
Souverän am Empfang	11	Richtig "Nein" sagen - in der Führung	26
Praxisorientiert zum Telefonprofi	12	Führungskräftecoaching	27
Erfolgreicher Vertriebsinnendienst	13	So kommen Frauen in Führung	28
Missverständnisse vermeiden	14	Vertrieb	
Stimmtraining	15	Vertriebstraining	29
Richtig "Nein" sagen	16	Kalt, Kälter, Kaltakquise	30
Azubi-Training		Vertriebscoaching	31
Gute Umgangsformen in Unternehmen	17	Messe- & Verkaufstraining	
Telefontraining für Azubis	18	Messe- & Verkaufstraining	32
Die Rolle vom Azubi zum selbstständigen Mitarbeiter	19		
Lerntechniken	20		

ANMELDUNG UNTER:



info@power-vom-aer.de



0173-88 68 141

Seminarangebot

Verhandlungen	Seite	Teamstärkung/-building	Seite
Preisverhandlungen führen	33	Teamzusammenführung	42
Gehaltsverhandlungen	34	Teamstärkung	43
		Interkulturelle Teams	44
Coaching		Team-Management-System (TMS)	
Für alle Lebenslagen (private und berufliche)	35	TMS-Profil/Potentialanalyse	45
Pferdegestütztes Coaching	36		
Ziele, Mission und Vision		Staatlich geförderte Weiterbildung	
Ziele, Mission und Vision	37	100% staatliche Förderung durch Kooperation mit Bildungsträger	46
EDV/KI			
Grundkenntnisse für ChatGPT	38		
ChatGPT im Marketing & Vertrieb	39		
Microsoft Office - Tipps & Tricks	40		
Präsentation			
Wirkungsvoll präsentieren	41		

ANMELDUNG UNTER:



info@power-vom-auer.de

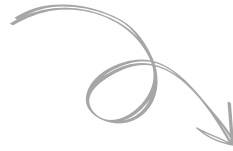


0173-88 68 141

Seminarangebot

1) Bedarf ermitteln

2) Seminar auswählen



3) **Mindestteilnehmerzahl: 3**

als Inhouse-Seminar, Raum in einem Seminarhotel oder einem bayrisches Kloster

4) **Kontakt aufnehmen**

Email: info@power-vom-auer.de

Mobil: **0173 - 88 68 141**



5) **Termin abstimmen**



6) **Auftragsbestätigung erhalten**



7) **Seminar genießen**

8) **Teilnehmerzertifikat erhalten**



info@power-vom-auer.de



0173-88 68 141

Seminarangebot

Professioneller Umgang mit Kundenreklamationen

Ohne Kunden ist hier nichts los - Reklamationen gewinnbringend begegnen

Eine Kundenreklamation gehört zu den unangenehmen Anlässen und mindert im ersten Moment die Kundenzufriedenheit. Im schlimmsten Fall bedeutet dies sogar das Ende einer Geschäftsbeziehung. Das muss allerdings nicht sein, wenn Sie dem Reklamationsgrund professionell entgegentreten. Eine clevere Reklamationsbearbeitung kann die Kundenbeziehung stärken, auch im Hinblick auf und gerade im zunehmend digitalen Zeitalter. Bewertungen von Kunden auf den sozialen Plattformen beeinflussen maßgeblich über Kaufentscheidungen. Nutzen Sie verschiedene Techniken und Werkzeuge, um das Vertrauen Ihrer Kunden zu festigen.

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

- Professionelle Einstellung
- Reklamationen als Chance Nutzen
- Gewinnbringender Umgang mit einer Kundenbeschwerde
- 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 - wertschätzend und verständnisvoll
- Nachbearbeitung einer Kundenreklamation
- Formulierungshilfen
- Kundenorientierte E-Mail-Korrespondenz

Sie trainieren verschiedenste Techniken und erhalten wertschätzendes Feedback, um auch in Extremsituationen standhaft zu bleiben. Sie stärken Ihr Selbstbewusstsein und Ihre rhetorischen Fähigkeiten sowie Ihre persönliche Ausdrucksfähigkeit, um im Reklamationsfall Ihre Kunden zu behalten. Durch Ihr professionelles Verhalten in der Reklamationsbearbeitung bleibt Ihr Kunde Ihnen erhalten und empfiehlt Sie sogar bestenfalls weiter.

Methodik:

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

ANMELDUNG UNTER: PU25A



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 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 gos 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 lernt. Wertschätzende Kommunikation, freundliche Gespräche führen und auch mit Reklamationen richtig umgehen, das will gelernt bzw. trainiert sein. Um Führung im Gespräch zu übernehmen, hilft oft auch das Stellen der richtigen Fragen.

Methodik:

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

ANMELDUNG UNTER: TW25S



info@power-vom-auer.de



0173-88 68 141

Seminarangebot

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 Teilnehmer 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. Teilnehmer 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.

Methoden:

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

ANMELDUNG UNTER: ZK25S



info@power-vom-auer.de



0173-88 68 141

Seminarangebot

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.

Methoden:

Gruppenarbeiten, Diskussion und Brainstorming, Selbstreflexion, Arbeitsblätter, Erfahrungsaustausch, Übungen aus der Praxis

ANMELDUNG UNTER: PT25S



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: EU25S



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, Trainerinput, Reflexion, Arbeitsblätter, Übungen aus der Praxis

ANMELDUNG UNTER: BK25S



info@power-vom-auer.de



0173-88 68 141

Seminarangebot

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

Das Seminar vermittelt die essenziellen Fertigkeiten für einen souveränen Auftritt im Empfang, im Sekretariat und in 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 Teilnehmer, 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, praktischer Erfahrungsaustausch, Trainerinput, Brainstorming, Selbstreflexion, Arbeitsblätter

ANMELDUNG UNTER: SA25S



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 Teilnehmer 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, Erfahrungsaustausch, Selbstreflexion, Trainerinput, Übungen aus der Praxis

ANMELDUNG UNTER: PT25S



info@power-vom-auer.de



0173-88 68 141

Seminarangebot

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: EI25A



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, Anstrengung 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: MV25A

 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 heiser 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

Methodik

Einzel- und Gruppenarbeiten, Austausch und Reflexion, Arbeitsblätter

ANMELDUNG UNTER: SÜ25M



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 in 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: RN25A



info@power-vom-auer.de



0173-88 68 141

Seminarangebot

Gute Umgangsformen in Unternehmen

Azubi-Training

Mitarbeiter sind die Zukunft jedes 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 bedeutendere 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 zu kennen und anzuwenden
- Richtig Feedback zu geben
- Das Team gewinnbringend zu unterstützen
- Ersatzindikatoren für Qualität kennen und danach zu handeln
- Mit Beschwerden umzugehen

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:



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

Unsere Leistungen für Sie:

- Telefontraining mit vielen Übungen und Praxistransfer
- Teilnehmer erhalten ein umfangreiches Handout für eine wertschätzende Gesprächsführung mit Kunden, Lieferanten und Kollegen

ANMELDUNG UNTER: TA25A



info@power-vom-auer.de



0173-88 68 141

Seminarangebot

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, erfordert dieser Rollenwechsel 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: RA25A



info@power-vom-auer.de



0173-88 68 141

Seminarangebot

Lerntechniken

Erfolgreich lernen kann nur, wer lernen will und wer weiß, wie er lernen kann

Erfolgreiches Lernen setzt voraus, dass die Lernenden wissen, wie sie lernen, und dass sie es auch wollen. Die Teilnehmenden erfahren ihren individuellen Lerntyp und lernen die für sie passenden Lernmethoden kennen. Sie stärken ihre Selbstmotivation und Konzentrationsfähigkeit, um ihre Lern- und Ausbildungsziele optimal zu erreichen.

Modul 1

- Lerntyp-Erkennung & verschiedene Lernstrategien
- Lernmethoden, Organisation & Rahmenbedingungen des Lernens
- Umgang mit Prüfungsstress

Modul 2

- Wiederholung der Themen aus Modul 1
- Erstellung und Anwendung eines Lernplans
- Übungen aus dem Alltag (Teilnehmer bringen aktuelle Lernthemen mit)
- Konzentrationsübungen

Die Informationsverarbeitung ist ein individueller Prozess. Jeder Mensch entwickelt im Laufe seines Lebens für ihn typische Verarbeitungsweisen. Wir haben mental eine Vorstellung davon, wie die Dinge klingen, aussehen, riechen, sich anfühlen oder schmecken. Individuell unterschiedlich ist die Ausprägung dieser Vorstellungen, d.h. wie gut ich Dinge behalten kann, wird durch die Art der Wahrnehmung beeinflusst.

Methodik:

Moderation, Übungen mit Fragebogen, Versuche, Analyse, Trainerinput, Gehirnaktivierungen, Mentaltrainingstechniken, Entspannungstechniken

Je Modul ein halber Tag

ANMELDUNG UNTER: LT25M



info@power-vom-auer.de



0173-88 68 141

Seminarangebot

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 stellen 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:

Trainerinput (vormittags Joachim Auer, nachmittags Florian Schwering), Einzel- und Gruppenarbeit, Feedbackrunden, Übungen aus Ihrer Praxis, Transferhilfen für den Alltag

ANMELDUNG UNTER: KA25AS



info@power-vom-auer.de



0173-88 68 141

Seminarangebot

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: HGA25A



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: FK25A



info@power-vom-auer.de



0173-88 68 141

Seminarangebot

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: MG25A



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, Methodenkompetenzen, 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 sie Vergleichbarkeit über die Zeit hinweg, sowie mit anderen Mitarbeitern, gewährleisten.

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, Trainerinput, individuelles Feedback, Selbst- und Fremdrelexion

ANMELDUNG UNTER: JMG25A



info@power-vom-auer.de



0173-88 68 141

Seminarangebot

Richtig Nein sagen in der Führung

Charmant, wertschätzend, direkt

Oft fällt es uns nicht leicht „Nein“ zu unseren Mitarbeitern zu 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 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
- Ihr „Nein“ 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, Ihre rhetorischen Fähigkeiten, Ihre Körpersprache und Ihre persönliche Ausdrucksfähigkeit.

Methodik:

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

Inklusive: Arbeits- und Nachschlagebuch zu guten Umgangsformen

ANMELDUNG UNTER: RNF25A



info@power-vom-auer.de



0173-88 68 141

Seminarangebot

Führungskräftecoaching

Stärken Sie Ihre Handlungskompetenzen

Das Führungskräftecoaching ist geeignet für alle Führungskräfte.

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

Motivation, Engagement 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 demnTeilnehmenden 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: FKC25A



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 Führungskraft 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, die 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 das Erlernte geschickt und authentisch in Ihren eigenen Arbeitsalltag sofort einzusetzen.

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

Methodik:

Einzel- und Gruppenarbeit, Diskussion von Praxis- und Erfahrungsaustausch, Trainerinput, individuelles Feedback, Selbst- und Fremdrelexion

ANMELDUNG UNTER: FF25E



info@power-vom-auer.de



0173-88 68 141

Seminarangebot

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 Bedarfen 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 Kaltakquise bzw. 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: VT25A



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 Ihrer Produkte/Dienstleistungen schwer. Woher 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: KKK25A



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: VC25A



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 potenzielle 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 bei Interessenten erzeugen
- Umgang mit/in schwierigen Situationen - Konfliktgespräche meistern
- Einwandbehandlung (z. B. zum Preis)
- Tipps für und im Service
- Links & rechts von der Messe (z. B. Fachkräfteakquise)

In unserem intensiven Messetraining erfahren Sie alles, was Sie benötigen, um auf Messen erfolgreich zu sein. Von der Ansprache potenzieller Kunden über die überzeugende Präsentation Ihrer Produkte bis hin zur Nachbereitung wertvoller Kontakte – wir machen Sie fit für den perfekten Messeauftritt.

Methodik:

Mit praxisnahen Übungen, wertvollen Tipps und individuellen Feedbacks sorgen wir dafür, dass Sie selbstbewusst und professionell auftreten und dabei Ihr Produkt/Dienstleistung wirkungsvoll in Szene setzen

ANMELDUNG UNTER: MVT25A



info@power-vom-auer.de



0173-88 68 141

Seminarangebot

Preisverhandlungen 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 abwechslungsreichen 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: PVF25A



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 Argumentation
- 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: GVF25A



info@power-vom-auer.de



0173-88 68 141

Seminarangebot

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 oder haben keinen Ansprechpartner, mit dem Sie ihre täglichen Herausforderungen besprechen können oder wollen. Der eigene Geschäfts- bzw. Lebenspartner will auch nicht mehr zuhören und wir fühlen uns allein. 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: C25A

✉ 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 wir 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, das Erlernte geschickt und authentisch in Ihren eigenen Arbeitsalltag sofort einzusetzen.

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, Trainerinput, individuelles Feedback, Selbst- und Fremdrelexion.

ANMELDUNG UNTER: PGC25E



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 wir 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 bleiben Sie motiviert bleiben und können gezielt auf ihre Verwirklichung hinarbeiten.

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: ZMV25AG



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 vertrieblichen/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.

Methodik:

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

ANMELDUNG UNTER: GCPT25A



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: MGPT25A



info@power-vom-auer.de



0173-88 68 141

Seminarangebot

Praxis-Workshop: "Effizient Arbeiten mit Word, Excel & Outlook"

Das Seminar ist speziell für alle konzipiert, die ihre Kenntnisse in Word, Excel und Outlook vertiefen und optimieren wollen.

Zielgruppe:

- 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

Excel-Experte:

- Praktische Tipps und Tricks für effizientes Arbeiten mit Excel kennenlernen
- Grundlegende Formeln und Funktionen sicher beherrschen

Outlook-Organisator:

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

Ihr Nutzen:

- Praxisorientierte Einblicke und direkt anwendbare Fähigkeiten
- Effizientere Arbeitsweise mit Word, Excel und Outlook
- Verbesserung der beruflichen Performance im Büroalltag
- Austausch und Netzwerken mit Gleichgesinnten

Damit Sie das Gelernte sofort in die Praxis umsetzen können, bitten wir Sie, Ihren eigenen (Arbeits-)Laptop mitzubringen. Dadurch können Sie direkt auf Ihrem gewohnten Arbeitsumfeld arbeiten und individuelle Fragestellungen klären.

ANMELDUNG UNTER: MO25M



info@power-vom-auer.de



0173-88 68 141

Seminarangebot

Wirkungsvoll präsentieren

Moderne Vortragsmedien zwingen den Präsentierenden zur Passivität. Laptop 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 hinterlassen

- 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 das 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.

Methodik:

Kurzpräsentationen, Präsentationsübungen, Gruppenarbeiten, Gesprächssimulationen, Feedback

ANMELDUNG UNTER: WP25A



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

Methodik:

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

ANMELDUNG UNTER: TZ25A



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 die 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, die Kritikfähigkeit und eine gemeinsame 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: TS25A



info@power-vom-auer.de



0173-88 68 141

Seminarangebot

Interkulturelle Teams

In einer globalisierten Welt und multikulturellen 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.

Methodik:

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

ANMELDUNG UNTER: IKT25A



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: TMS25A



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: R10025A



info@power-vom-auer.de



0173-88 68 141

Seminarkatalog 2025/2026



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 in einem bayrischen Kloster

Zu unserer Homepage:



PRÄSENZSEMINARE &

ONLINE

 info@power-vom-auer.de

 0173-88 68 141

WWW.POWER-VOM-AUER.DE