

RWT

DIE RWT-GRUPPE – *besser* BERATEN

MENSCHEN *bewegen.*

2020



SEMINARPROGRAMM / RWT PERSONALBERATUNG

WIR SIND IHRE *Verbindung*
ZU QUALIFIZIERTEN UND MOTIVIERTEN MITARBEITERN.

Inhaltsverzeichnis

RWT PERSONALBERATUNG

Die RWT Personalberatung GmbH ist ein Unternehmen der RWT-Gruppe. Sie berät in den Bereichen Personalsuche sowie Personal- und Organisationsentwicklung.

Ihre Berater	Seite 4
Seminar im Fokus I Das Krankenrückkehrgespräch	Seite 6
Seminar im Fokus II Schwierige Gesprächssituationen managen	Seite 8
Führungskräftetraining	Seite 12
Teamentwicklung	Seite 14
Kommunikation und Kundenorientierung	Seite 16
Vertriebstraining	Seite 18
Wir bieten weitere Kernkompetenzen	Seite 20
Personalsuche	Seite 22

Beraterprofile

Sie haben in uns den Partner mit:

- langjähriger Erfahrung
- fundiertem Wissen
- einer ehrlichen und zuverlässigen Arbeitsweise



Johanna Bröner
Diplom-Psychologin
Leiterin des Bereichs Personal-
und Organisationsentwicklung



Bettina Lutz
Diplom-Kauffrau
Geschäftsführerin

„TUN, WAS SINN MACHT“

In den Fachbereichen Psychologie und Wirtschaftswissenschaften sind wir akademisch ausgebildet und haben das Know-how, Persönlichkeitsentwicklung und betriebswirtschaftliche Effizienz miteinander zu verbinden.

Da wir in Unternehmerfamilien groß geworden sind, wissen wir sehr genau, dass Theorien und Techniken nur dann Sinn machen, wenn sie in der Praxis umsetzbar sind.

Wir verstehen uns als Bindeglied zwischen Theorie und Praxis. Unsere Arbeit hört nach dem Seminar nicht auf. Wir sind vor, während und nach den Trainingseinheiten Ihre Ansprechpartner.

UNSER SEMINARSTIL IST PRAXISORIENTIERT, PROFESSIONELL UND NACHHALTIG

Durch einen hervorragenden Vortragsstil werden die Teilnehmer motiviert. Ziel ist es, jedem einzelnen Seminarteilnehmer - in Einzel- und Gruppenübungen, Rollenspielen mit und ohne Videoauswertung und Diskussionen - Lösungswege aufzuzeigen.

ZERTIFIZIERTE BERATERINNEN FÜR TESTTOOLS

CAPTain ist ein Testverfahren, mit dem die Potenziale von Mitarbeitern und Bewerbern direkt und differenziert gemessen werden.

Unter anderem gibt die Potenzialanalyse Rückmeldung zu Charakteristika wie Selbstvertrauen, Selbstständigkeit, Entscheidungsstärke, Führungsrolle sowie zu Verhaltensmustern wie Führungsstärke, Durchsetzungskraft, Zusammenarbeit, Umgangsstil, Kontaktfähigkeit und Genauigkeit.

Unser Testsystem Kundenorientierung misst die Kompetenz Ihrer Mitarbeiter und Bewerber im Kundenkontakt. Unter anderem erhalten Sie Informationen zu Dienstleistungsorientierung, Einsatzbereitschaft, Zuverlässigkeit und Kontaktfähigkeit.

Zu unseren Referenzen gehören u. a.:

Advanced UniByte GmbH AKAD Die Privat-Hochschulen GmbH ATMOS MedizinTechnik GmbH & Co. KG
Bizerba GmbH & Co. KG BruderhausDiakonie Reutlingen Die Familienunternehmer - ASU e. V.
Südwürttemberg Die Zieglerschen e.V. DataTec GmbH ekz.bibliothekservice GmbH ERBE
Elektromedizin GmbH ESB European Business School Reutlingen Europa Institut Dr. Kramer e. K.
Gambro Dialysatoren GmbH Hecon Abrechnungssysteme GmbH IHK Reutlingen Kreissparkasse
Tübingen K. S. V. Biberach GmbH & Co. KG Landes-Bau-Genossenschaft Württemberg eG
Lechler GmbH LGI Logistics Group International GmbH MLR Ministerium Ländlicher Raum Baden-
Württemberg Natursteinpark Salem GmbH Co. KG primion Technology AG RAH Reutlinger AltenHilfe
gGmbH RAMPF-Gruppe Samariterstiftung science + computing ag Stadtverwaltung Reutlingen
Stadtverwaltung Tübingen Stadtwerke Tübingen GmbH Sternenbäck GmbH VNR Verlag für die
Deutsche Wirtschaft AG H. Stoll GmbH & Co. KG Helmut Sülzle GmbH Vöhringer GmbH Volksbank
Ammerbuch Votteler Lackfabrik GmbH & Co. KG Wafios AG Wirtschaftsjuvenoren Stuttgart e. V.
WS Weinmann & Schanz GmbH Zeuschel GmbH

Das Krankenrückkehrgespräch

Termine:
10.03.2020,
20.10.2020

Dauer:
9:00 – 16:30 Uhr

Teilnehmerzahl:
8 Teilnehmer

Referentin:
Johanna Brönnner

Preis:
530,00 €
zzgl. USt

Informationen unter:
07121 489-535

ZIELGRUPPE

Führungskräfte und Mitarbeiter aus dem Personalbereich

IHR NUTZEN

Um Fehlzeiten zu verringern ist das Krankenrückkehrgespräch ein wichtiges Präventions- und Bindungsinstrument: Die Beziehung „Führungskraft – Mitarbeitender“ wird gestärkt, soziale Verbindlichkeit entsteht und es wird aktives Gesundheitsmanagement betrieben.

METHODEN

Fragebogen zur Selbstüberprüfung, Gruppengespräch, Diskussion anhand konkreter Situationen aus dem Alltag

DAUER

1 Tag

INHALTE

Gesundheit erhalten

- Die eigene Einstellung zu gesundheitsförderlichem Verhalten
- Ansprechen von Verhalten, das Gesundheit oder Arbeitssicherheit gefährdet – Prävention
- Zusammenhang von Motivation und Gesundheit – durch Führung Gesundheit erhalten

Rückkehrgespräche

- 3 Stufen von Abwesenheit
- Das Ziel des Gesprächs
- Inhalte jedes Gesprächs und Unterschiede je nach Abwesenheitsstufe
- Befürchtungen von Seiten der Führungskraft und was ist rechtlich erlaubt?
- Befürchtungen von Seiten des Mitarbeitenden
- Voraussetzungen

Rückkehrgespräche führen – Stufe 1

- Das Rückkehrgespräch – ein Leitfaden
- Leitfaden mit Leben füllen

Reagieren auf Krankheit – Stufe 2

- Psychische Erkrankungen
- Altersbedingter Leistungsabfall
- Schwere Krankheit

Ein Klärungsgespräch führen – Stufe 3

- Demotivation beheben
- Grenzen setzen und Erwartungen formulieren



Schwierige Gesprächssituationen managen

Termine:
19.03.2020,
05.11.2020

Dauer:
9:00 – 16:30 Uhr

Teilnehmerzahl:
8 Teilnehmer

Referentin:
Bettina Lutz

Preis:
530,00 € zzgl. USt

Informationen unter:
07121 489-535

ZIELGRUPPE

Führungskräfte und Mitarbeiter, die in ihrem Alltag vor der Herausforderung stehen, schwierige Gesprächssituationen erfolgreich zu managen. Zum Beispiel ein Gespräch mit einem verärgerten Kunden, weil wiederholt der Liefertermin nicht eingehalten werden kann, die Rechnung reklamiert wird oder Gesprächssituationen, wo immer dieser „harte Knochen“ mit am Tisch sitzt.

IHR NUTZEN

Die Teilnehmer werden auf schwierige Gesprächssituationen vorbereitet. Sie erarbeiten Formulierungen, die ihnen im Alltag helfen, mit solchen Situationen professionell umzugehen. Sie lernen was Stress mit ihnen selbst und mit dem Gesprächspartner macht und wie sie am besten darauf reagieren. Mit Hilfe von Gesprächsregeln und Kommunikationstechniken, die die Teilnehmer in schwierigen Situationen dann bewusst einsetzen, lernen die Teilnehmer ohne Angst vor der Reaktion des Gegenübers sicher aufzutreten.

METHODEN

Einzel- und Gruppenübungen, Rollenspiel

DAUER

1 Tag

INHALTE

Schwierige Gesprächssituationen im Alltag

- Was ist eine schwierige Gesprächssituation?
- Mit der passenden Formulierung schwierige Gesprächssituationen managen

Stressmanagement

- So reagiert der Körper auf Stress
- Mit Humor die Angst vor Killerphrasen abbauen
- Reaktion auf ein „Nein!“

Grundsätzliche Regeln

- Positive Aufmerksamkeit geben
- Reizklima vermeiden
- Positive Formulierungen verwenden

Kommunikationstechniken

- Aktives Zuhören
- Fragetechniken
- Antizipieren
- Pacing - Sich auf den Gesprächspartner einstimmen



Anmeldung zu unseren Seminaren im Fokus

Das Krankenrückkehrgespräch

Termine:
10.03.2020,
20.10.2020

Preis:
530,00 €
zzgl. USt



Anmeldung bei
Yvonne Burkhardt per
E-Mail oder Telefon:
yvonne.burkhardt@
rwt-gruppe.de
07121 489-535

Bitte melden Sie sich unter
**Angabe des Seminartitels
und Ihrer Kontaktdaten** an.

Gerne beantwortet Frau
Burkhardt Ihre Fragen
rund um unser Seminar-
programm.

Schwierige Gesprächssituationen managen

Termine:
19.03.2020,
05.11.2020

Preis:
530,00 €
zzgl. USt

Unsere Preise verstehen sich pro teilnehmende Person. Bei einer Anmeldung von 3 Personen erhalten Sie einen Rabatt von 10 % auf den Gesamtpreis.

Teilnehmerunterlagen, Mittagessen und Pausengetränke sind im Preis enthalten.

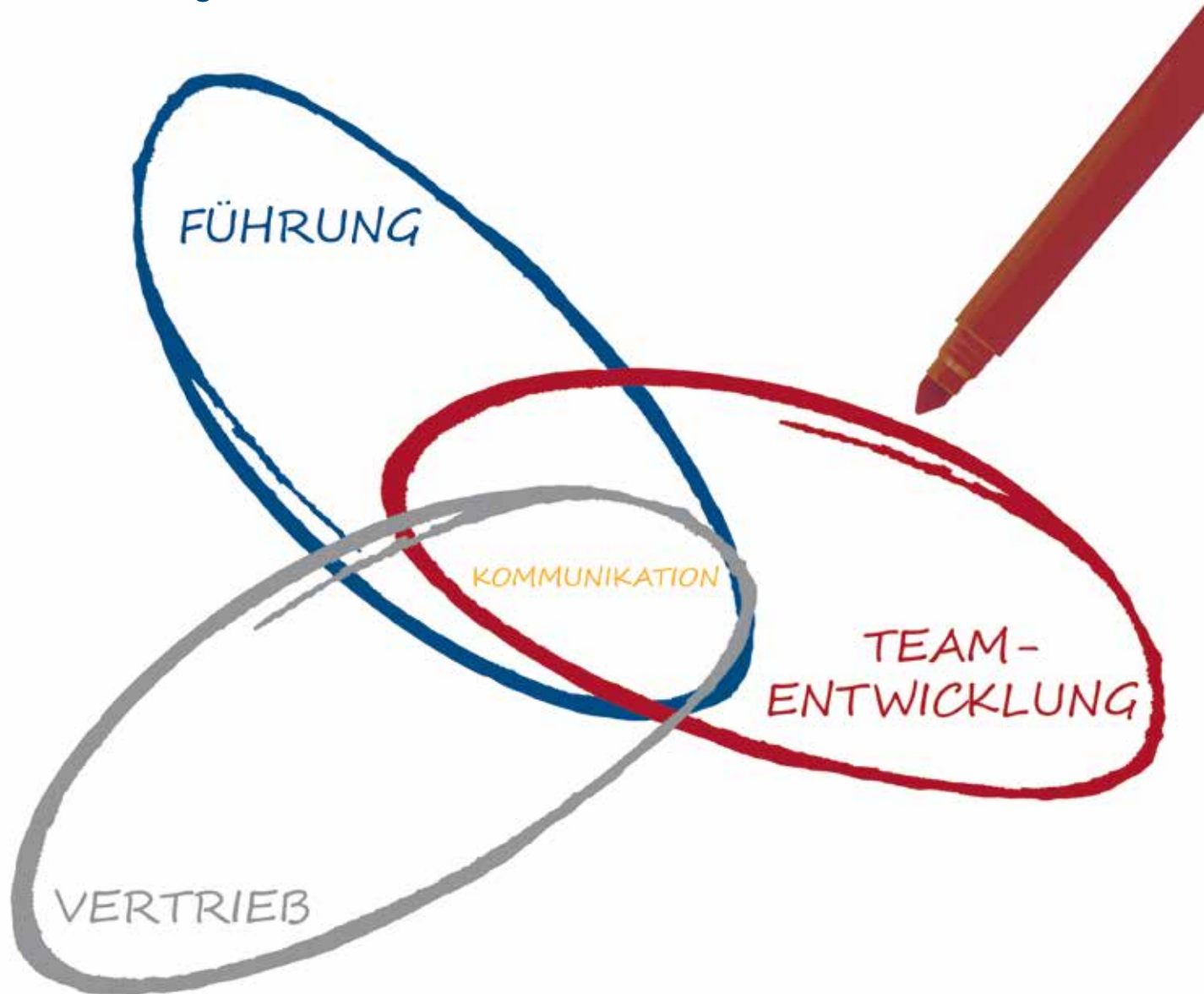
WAS SPRICHT FÜR EIN INHOUSE-SEMINAR?

- Mit unseren Inhouse-Seminaren bieten wir Ihnen die Möglichkeit, die Inhalte und die Dauer an die speziellen Bedürfnisse Ihres Hauses anzupassen.
- Die Kosten pro Teilnehmer sind in dieser Form günstiger als die Teilnahme an offenen Seminaren.
- Mit einem Inhouse-Seminar entsteht ein einheitliches Wissen in Ihrem Unternehmen.
- Ein gemeinsam erlebtes Seminar bewegt mehr als das Wissen und Können des einzelnen Mitarbeiters. Verbesserungsvorschläge entstehen und das Gemeinschaftsgefühl wächst.

Das Seminar kann auf neutralem Boden in unseren Räumlichkeiten oder vor Ort bei Ihnen im Haus stattfinden.

Gerne machen wir Ihnen ein unverbindliches Angebot und stellen ein auf Ihr Budget abgestimmtes Seminar zusammen.

Um *Führungskräfte und Mitarbeiter* weiter zu qualifizieren, zu motivieren und in das Unternehmen zu integrieren arbeiten wir mit Ihnen in folgenden Themenbereichen





Führungskraftetraining

Teilnehmerkreis:

Mitarbeiter, die ihr Führungsverhalten optimieren wollen oder Mitarbeiter, die zukünftig Führungsaufgaben wahrnehmen.

Teilnehmerzahl
maximal 8 – 12 Teilnehmer

Mehr Informationen:

Yvonne Burkhardt
07121 489-535

Führung ist nicht nur Sache von Charisma, sondern erlernbar.

Ständig wachsende Anforderungen an die Arbeitsqualität, steigende Komplexität und ein zunehmender Stresspegel prägen den Arbeitsalltag der Mitarbeiter. Dadurch rückt die Kompetenz Führung mehr denn je ins Zentrum. Hinzu kommt die durch den Fachkräftemangel inzwischen unabdingbare Aufgabe, die Mitarbeiter ans Unternehmen zu binden.

Im Mittelpunkt all dieser Trends stehen die Personen, die auf Motivation, Kompetenz und Bindung der Mitarbeiter direkten Einfluss haben – die Führungskräfte.

Führungskräfte – vor allem im Mittelstand – geraten immer stärker in ein Spannungsfeld: einerseits operativ tätig zu sein und andererseits die Verantwortung zu tragen, ihre Mitarbeiter fachlich und persönlich zu fördern und zu fordern.

Um all dem gerecht werden zu können, brauchen Führungskräfte Unterstützung durch Schulung und Reflexion. Ihnen Kompetenzen und Entwicklung zu ermöglichen, ist eine zukunftsichernde und lohnende Investition.

ZEITMANAGEMENT FÜR FÜHRUNGSKRÄFTE

Sie lernen in diesem Seminar, den Überblick zu bewahren und das Wichtige zu tun. Ihre tägliche Planung orientiert sich dann an diesen Prioritäten. Mit Hilfe konkreter Tipps zu Nein-Sagen, Perfektionismus, Selbststeuerung, Delegation und Besprechungsmanagement reduzieren Sie Ihre Zeitdiebe.

MITARBEITER INS BOOT HOLEN – FÜHREN IN ZEITEN VON VERÄNDERUNGEN

Gerade in Zeiten von fortlaufenden Veränderungen im Team oder in der Gesamtorganisation ist die notwendige Identifikation der Mitarbeiter mit diesen Veränderungen wichtig. Die Führungskräfte bekommen Wissen und Werkzeuge an die Hand, um dies ihren Mitarbeitern zu ermöglichen.

VOM MITARBEITER ZUR FÜHRUNGSKRAFT, IHRE ROLLE ALS FÜHRUNGSKRAFT

Sie lernen, Ihrer Rolle als Führungskraft gerecht zu werden. Was sind Ihre Führungsaufgaben? Wie gehen Sie mit den bisherigen Kollegen um? Ihr Verhalten beeinflusst die Leistung von Mitarbeitern wesentlich. Was ist Motivation und wie können Sie die Motivation engagierter Mitarbeiter erhalten.

DAS MITARBEITERJAHRESGESPRÄCH – EIN TRAINING FÜR FÜHRUNGSKRÄFTE

Das Mitarbeiterjahresgespräch ist ein wichtiges Instrument der Mitarbeiterführung. In den Gesprächen mit dem Mitarbeiter gibt die Führungskraft fachliche und persönliche Rückmeldungen. Sie ist im direkten und persönlichen Austausch mit ihrem Mitarbeiter. Mit dem Gespräch kann sie Klarheit und Transparenz schaffen und die Motivation fördern. Sie holt sich Rückmeldung über ihre eigenen Führungsstärken und -schwächen und fördert so die Zusammenarbeit und letztlich damit auch den Führungserfolg. Sie lernen in diesem Seminar die Inhalte und den Ablauf eines Mitarbeiterjahresgespräch sowie eine zielführende, passende Gesprächsführung.

MODERNE PERSONALAUSWAHL

Die richtigen Mitarbeiter einzustellen ist eine wichtige Investitionsentscheidung. Daher sollten Sie die Trends in der Personalsuche kennen und entsprechend darauf reagieren. Definieren Sie die Stelle und das Profil richtig, nutzen Sie geeignete Kanäle und Methoden zur Kandidatenansprache und führen Sie professionelle Bewerbungsgespräche, um die passende Entscheidung zu treffen.

DELEGIEREN IN AGILEN ZEITEN

Immer schon ist das Ziel einer guten Delegation, dem Mitarbeiter Verantwortung zu übertragen. Die klassischen, immer noch gültigen Konzepte der Delegation werden erweitert um Methoden aus dem agilen Arbeiten: Fehlerkultur, Kanban, Delegationsboard.

AGILE BESPRECHUNGSFORMEN

Gibt es für das klassische Meeting noch Bedarf? Es werden klassische und moderne Formate vorgestellt. Das Ziel ist, Zeit zu nutzen und Motivation zu erhalten. Ein wichtiges Steuerungs- und Führungsinstrument.

KONFLIKTMANAGEMENT FÜR FÜHRUNGSKRÄFTE

Konflikte führen zu sinkender Arbeitsmotivation und einem gestörten Arbeitsfrieden, womöglich zu Fehlzeiten und Fluktuation. Die Konfliktklärung wird somit zur Führungsaufgabe. Dazu benötigt die Führungskraft Wissen über Konfliktentstehung und -lösung, Instrumente für eine konstruktive Auseinandersetzung und Moderationstipps.



Teamentwicklung

Teilnehmerkreis:

Führungskräfte, Projektleiter und Mitarbeiter, die ständig oder punktuell als Team zusammenarbeiten oder zusammenarbeiten werden.

Teilnehmerzahl
maximal 8 – 12 Teilnehmer

Mehr Informationen:

Yvonne Burkhardt
07121 489-535

„Als Team zusammenarbeiten“ prägt heute in den Unternehmen viele **Situationen**. In der Prozesskette müssen die Schnittstellen zu Kooperationsstellen werden. Innerhalb der Teams und Abteilungen sind ein zielgerichteter Informationsfluss, abgestimmte Abläufe und ein konstruktives Miteinander die Basis jeden Erfolges.

Doch Teamwork stellt sich nicht von selbst ein – es muss gefördert, gelehrt und definiert werden. Erst dann, wenn aus „Miteinander Arbeiten“ eine Zusammenarbeit wird, ist ein Team leistungsfähig.

EIN TEAM – EIN ZIEL

Mitarbeiter, die gemeinsam auf ein Ziel hinarbeiten, müssen sich sehr gut koordinieren. In diesem Seminar erfahren Sie die Grundlagen des Informationsflusses, der Koordination und der Besprechungskultur. Zu jedem Punkt wird ein Ist-Soll-Abgleich gemacht. Gegebenenfalls werden Maßnahmen definiert und in die Wege geleitet.

TEAMCOACHING

Blockaden in einem Team oder an Schnittstellen kosten Geld und Motivation. Die Teilnehmer des Seminars werden angeleitet, Blockaden in der Zusammenarbeit zu erkennen und zu bearbeiten. Gute Teamstrukturen werden gemeinsam entwickelt.

IN TEAMS KOOPERIEREN – FÜR PROJEKTLERITER

Eine gute Projektleitung kennt die im Team vorhandenen Stärken und verteilt Aufgaben und Rollen entsprechend. Sie trifft sinnvolle Absprachen zum Informationsfluss und fördert die Kooperation im Team.

KONFLIKTMANAGEMENT

Ungelöste Konflikte sind ein Hindernis für die tägliche Arbeit. Die Ziele des Seminars sind: Konflikte frühzeitig erkennen, um Konflikteskalation zu vermeiden. Es wird vermittelt, wie Sie Konflikte anderer moderieren und wie Sie Konflikte, an denen Sie selbst beteiligt sind, kompetent angehen können.

AGILE METHODEN FÜR TEAMS

Kanban, Visualisierung, neue Meetingformen, Entscheidungen im Team, Retrospektive – das sind Methoden, um die Zusammenarbeit in einem Team zu präzisieren und zu beschleunigen.



Kommunikation und Kundenorientierung

Teilnehmerkreis:

Mitarbeiter, die Kundenkontakt haben und für die der kundenorientierte Umgang im Alltag eine wichtige Rolle spielt.

Teilnehmerzahl

maximal 8 – 12 Teilnehmer

Mehr Informationen:

Yvonne Burkhardt
07121 489-535

Kommunikation ist alles, wenn man sie beherrscht und nichts, wenn man sie nicht richtig anwendet und einsetzt. Wir kommunizieren mit unserem ganzen Körper und wenden dabei intuitiv verbale und nonverbale Kommunikationstechniken an. Zu lernen, diese Techniken bewusst einzusetzen, ist die hohe Kunst einer professionellen Gesprächsführung. Zwischen den Zeilen zu „hören“ setzt voraus, sich in den Kopf des anderen hineinzusetzen, Aussagen des Gesprächspartners zu analysieren und mit der richtigen Gesprächstechnik zu reagieren. Darüber hinaus lassen sich mit einer klaren Kommunikation Missverständnisse und Fehler vermeiden, wenn man weiß, an welcher Stelle die entsprechenden Fragen zu stellen sind.

Kundenorientierung setzt voraus, dass man die Erwartungen des Kunden kennt. Eine zielgerichtete Kommunikation ermöglicht es herauszufinden, was genau der Kunde erwartet. Die Auseinandersetzung mit jedem einzelnen Kunden ist Grundvoraussetzung, um seinen Bedürfnissen entsprechend handeln zu können. Kundenorientierung ist ein großer Begriff. Von der Definition eines Unternehmensleitbilds über Sprachregelungen bis hin zur Reklamationsbearbeitung sollte die Kundenorientierung im Mittelpunkt jeder Unternehmenskultur stehen. Service nennen es die einen, Kundenorientierung die anderen. Entscheidend ist, dass er oder sie gelebt werden, damit es nicht nur ein Lippenbekenntnis bleibt.

ÜBERBLICK INHOUSE-SEMINARE *Kommunikation und Kundenorientierung*

KUNDENZUFRIEDENHEIT ENTSTEHT IM KUNDENKONTAKT

Der Kunde trifft oft blitzschnell die Entscheidung: zufrieden oder unzufrieden. Oft sind für diese Entscheidung nicht Produktqualität, Preis oder Angebotspalette ausschlaggebend, sondern das Verhalten des Verkaufspersonals. Die Teilnehmer erlernen die Kunst, schwierige Situationen im Sinne des Kunden zu meistern.

KUNDENORIENTIERTE KOMMUNIKATION AM TELEFON

Das Telefon ist aus dem Geschäftsalltag nicht wegzudenken. In vielen telefonischen Kontakten repräsentieren Sie das Unternehmen nach außen. Sie nehmen Einfluss auf die Zufriedenheit der Kunden und organisieren Abläufe. Dies zu optimieren, ist das Ziel dieses Seminars.

ÜBERZEUGENDE KOMMUNIKATION AM TELEFON – VERTIEFUNGSWORKSHOP MIT EINZELCOACHING

Sicheres und professionelles Auftreten am Telefon beinhaltet die Fähigkeit, sich auf den Gesprächspartner einzustimmen, die Bedürfnisse des Gesprächspartners schnell zu identifizieren und Antworten und Lösungen anzubieten. Durch praktische Übungen und persönliche Betreuung sollen diese Fähigkeiten vertieft werden.

BESCHWERDEMANAGEMENT IM UNTERNEHMEN

Jede Beschwerde, die zur Zufriedenheit des Kunden behandelt wird, ist ein wirkungsvolles und kostengünstiges Kundenbindungsinstrument. Dies setzt das richtige Verhalten bei allen Mitarbeitern voraus. Ihre Mitarbeiter erlernen kundenorientiertes Handeln, damit aus einem reklamierenden Kunden ein zufriedener Kunde wird.

ERFOLGREICH KOMMUNIZIEREN IM BERUFSALLTAG

Im Berufsalltag ist es in vielen Situationen mit Mitarbeitern, Kollegen und Kunden wichtig, Gespräche bewusst zu steuern, klug zu argumentieren und dabei den anderen zu überzeugen und ins Boot zu nehmen. Sie überprüfen Ihr eigenes Gesprächsverhalten und bekommen Fertigkeiten an die Hand, um gezielt und wirkungsvoll zu sprechen.

WIRKUNG IST ALLES: SO ÜBERZEUGEN SIE IN EINER PRÄSENTATION

Sicheres und kompetentes Auftreten und die interessante und lebendige Gestaltung von Präsentationen tragen dazu bei, Ihre Zuhörer in den ersten Sekunden für Ihr Thema zu gewinnen. In diesem Seminar werden wichtige Elemente für professionelles Auftreten erläutert und trainiert.

KÖRPERSPRACHE – (K)EIN BUCH MIT SIEBEN SIEGELN?

In jeder Begegnung, jedem Gespräch, jeder Verhandlung senden Sie nonverbale Signale aus. Welche Signale sind das? Wie genau wirken sie auf andere? Wie können Sie die eigene Körpersprache verstehen und beeinflussen? Wie können Sie die Körpersprache anderer interpretieren?

SMALL TALK: DIE HOHE KUNST DES KLEINEN GESPRÄCHS

Gewandt und sicher bei unterschiedlichen gesellschaftlichen und beruflichen Anlässen aufzutreten, ist keine Selbstverständlichkeit. Es ist eine Kunst, die erlernt und eingeübt werden kann. Das „zwanglose“ oder „unverbindliche“ Gespräch eröffnet wichtige Chancen im Beruf. Es schafft Verbindungen und stellt Verbindlichkeit her.



Vertriebstraining

Teilnehmerkreis:

Mitarbeiter, die Vertriebsaufgaben wahrnehmen und kaufmännisch oder technisch in direktem Kundenkontakt stehen.

Teilnehmerzahl
maximal 8–12 Teilnehmer

Mehr Informationen:

Yvonne Burkhardt
07121 489-535

Was Vertriebspersönlichkeiten auszeichnet, ist die Leidenschaft für den Erfolg, eine klare Zielorientierung und eine ausgeprägte Entscheidungsfreude. Auf dieser Basis sind Gesprächstechniken und Verhaltensweisen im Kundenkontakt genauso erlernbar, wie jede andere Technik auch.

Wichtige Voraussetzung für einen überzeugenden Auftritt beim Kunden ist die Identifikation der Vertriebsmitarbeiter mit sich und ihrer Aufgabe, mit dem Unternehmen, der Branche und den Produkten und nicht zuletzt den Kunden. Sich diese immer wieder bewusst zu machen und an den eigenen Verkaufsfähigkeiten zu feilen, ist die Grundlage nachhaltigen Erfolges.

In Zeiten des Verdrängungswettbewerbs entscheidet der Preis genauso wie die persönliche Note. Gute und erfolgreiche Geschäfte werden unter Menschen gemacht, die einen guten Draht zueinander und Spaß am partnerschaftlichen Miteinander haben. Diesen Draht herzustellen und partnerschaftliche Zusammenarbeit zu gestalten, will gelernt sein. Denn genau das macht den Unterschied aus, der für den erfolgreichen Abschluss notwendig ist.

KUNDEN IM ERSTKONTAKT ÜBERZEUGEN

Grundlage ist die mentale und inhaltliche Vorbereitung auf das Akquise-Telefonat. Sie wissen insbesondere auch, wie sie mit Einwänden am Telefon umgehen. Erlern werden spezielle, zielorientierte Techniken, die den Teilnehmern die Sicherheit geben, ein Akquise-Telefonat professionell zu führen. Im Mittelpunkt steht das Ziel, bei potenziellen Kunden einen persönlichen Termin zu bekommen.

DAS PREISGESPRÄCH: MIT DEN RICHTIGEN KOMMUNIKATIONS- TECHNIKEN ZUM ERFOLG

Ziel dieses Seminars ist es, Preis- und Rabattdiskussionen inhaltlich und rhetorisch überzeugend zu führen und die wichtigsten Techniken zu kennen, um erfolgreich zum Abschluss zu kommen. Der Einsatz einer Videokamera ermöglicht Ihnen, die eigene Wirkung im Preisgespräch zu reflektieren und zu verbessern.

VERKAUFSGESPRÄCHE BEHERRSCHEN

Grundlagen des Verkaufsgesprächs für Newcomer im Vertrieb

Ziel des Seminars ist es, Ihre eigenen Stärken und Schwächen zu erkennen und Methoden zur Verbesserung an die Hand zu bekommen. Sie lernen, wie Sie sich

inhaltlich und mental bestens auf Ihre Gespräche vorbereiten und üben intensiv die wichtigsten Gesprächselemente. Der Einsatz einer Videokamera ermöglicht Ihnen, die eigene Wirkung zu erkennen. Auf Basis einer Vertriebs-Potenzialanalyse (CAPTain Smart Vertrieb) erhalten Sie ein Feedback zu Ihrem Verkäuferverhalten. Die beiden Teile können selbstverständlich auch einzeln gebucht werden, je nachdem wie der Kenntnisstand des Teilnehmerkreises ist.

BEIM KUNDEN SICHER AUFTRETEN UND ÜBERZEUGEND PRÄSENTIEREN

Unternehmen, Produkt und Dienstleistung müssen im ersten Gespräch gewinnend dargestellt, Entwicklungen kompetent präsentiert und Informationsveranstaltungen für die Kunden interessant gestaltet sein. Das Ziel dieses Seminars ist es, die Kunden in der ersten Sekunde für Ihr Thema zu gewinnen sowie überzeugend aufzutreten.

GEKONNT VERHANDELN – GEZIELT ZUM ERFOLG

In jedem Verkaufsgespräch wird verhandelt. Ziel dabei ist: Einen erfolgreichen, langfristigen Geschäftskontakt zu pflegen und den größtmöglichen Erfolg für das eigene Unternehmen zu sichern. Anhand einer Vielzahl von praktischen Übungen und Rückmeldungen zu Ihrem Verhalten

eignen Sie sich fundiertes Wissen über eine professionelle Verhandlungsführung an.

NEUE KUNDEN GEWINNEN

Dazu gehört, die potenziellen Kunden Ihres Unternehmens zu definieren und die richtige Strategie, wie Sie Ihr Ziel erreichen, zu kennen. Sie lernen das Beherrschen unterschiedlicher Techniken, um Widerstände des Kunden für sich zu nutzen und den Preis gekonnt zu platzieren.

WIR BIETEN WEITERE *Kernkompetenzen*

Bei Fragen der Weiterentwicklung von Mitarbeitern und bei der Einbindung von Mitarbeitern in organisatorische Veränderungsprozesse sind wir Ihr kompetenter Partner für:

EVENT-VORTRÄGE FÜR IHRE VERANSTALTUNG

Mit einem unserer zielorientierten Vorträge erreichen und motivieren Sie Ihre Zuhörer in einer kurzen Zeit. Sei es bei Kick-off-Veranstaltungen für die Mitarbeiter, Tagungen für den Außendienst, Strategiemeetings, Abteilungsleiterklausuren oder als Dienstleistung für Ihre Kunden. Wir halten Vorträge mit einer Dauer zwischen einer und drei Stunden – professionell, anregend und motivierend. Mögliche Inhalte finden Sie auf unserer Homepage unter www.rwt-gruppe.de/personalberatung/personalentwicklung/vortraege.

EINZELCOACHING

Coaching ist eine intensive, persönliche Beratungssituation. Individuelle Fragestellungen werden definiert und passende Antworten und Umsetzungsaktivitäten werden erarbeitet. So ist eine zielorientierte Lösungsfindung und Beratung möglich.

Ein Coachingprozess enthält folgende Elemente:

- Die Situation wird analysiert und Ziele definiert
- Lösungsansätze werden entwickelt
- Neues Verhalten wird eingeübt, umgesetzt und Kontrollmechanismen werden installiert.

CAPTain POTENZIALANALYSE

CAPTain macht Potenziale von Mitarbeitern und Bewerbern messbar, die sonst schwer erfassbar, für den Erfolg jedoch relevant sind.

Der Test unterscheidet dabei zwischen dem objektiven, tatsächlichen Verhaltensstil und den subjektiven Wunsch- und Idealvorstellungen, sodass sich Selbst- und Fremdbild angleichen können.

Sie können CAPTain einsetzen für:

- die Auswahl von Fachpersonal und Führungskräften
- die Entwicklung von Fachpersonal und Führungskräften
- die Analyse von Potenzialen und von Trainingsbedarf
- individuelles Coaching von Mitarbeitern und Bewerbern sowie „Outplacement“-Beratung

MODERATION

Wir bieten Ihnen eine inhaltlich und methodisch professionell vorbereitete und durchgeführte Moderation Ihrer Gruppengespräche. Damit erzielen Sie das bestmögliche Ergebnis in einer sachlichen Atmosphäre.



Plan B

Plan A



Personalsuche

Vollbeschäftigung und Fachkräftemangel stellen uns in der Personalsuche nachhaltig vor neue Herausforderungen und machen moderne Suchmethoden notwendig.

Die Online-Recherche in sozialen Netzwerken und Profildportalen wie z. B. Experteer, LinkedIn und XING sind für uns Standard geworden. Die klassische anzeigengestützte Suche über regionale Zeitungen kann für mittelständische Unternehmen, die gezielt im Standortumkreis suchen, nach wie vor sinnvoll sein. Diese Suchmethode wird aber massiv von den bekannten Stellenportalen wie StepStone und Co. verdrängt. Abhängig vom gesuchten Stellenprofil machen unterschiedliche Suchmethoden Sinn. Wir unterstützen Sie professionell und zeitgemäß von der anzeigengestützten Suche über Active Sourcing bis hin zur Direktansprache am Telefon mit der für Sie besten Lösung.

Was wir für Sie tun können

- Erstellen eines Stellen- und Anforderungsprofils
- Ggf. Vermittlung aus unserem Bewerberpool
- Eine „zweite Meinung“
- Erstellen einer Anzeige: in Ihrem Layout oder unter unserem Mantel, verdeckt oder offen mit Ihrem Logo
- Erstellen eines Mediaplans mit einer Auswahl an Zeitungen und Stellenportalen
- Kompletter Schriftverkehr mit den Bewerbern
- Active Sourcing
- Direktansprache
- Vorauswahl der Bewerbungsunterlagen
- Telefoninterviews
- Persönliche Vorauswahlgespräche und Referenzabfragen
- Potenzialanalyse mit CAPTain
- Vertragsunterstützung durch die RWT Anwaltskanzlei

- Reines Anzeigenmanagement Ihrer Eigenanzeige in Ihrem Layout und mit Ihrem Logo
- Briefkasten: Wir schalten unter unserem Mantel eine Anzeige und leiten die Unterlagen an Sie weiter

Ihr Nutzen

Entscheidungssicherheit und Minimierung des Risikos einer Fehlbesetzung durch

- objektivierte Auswertungsverfahren von Unterlagen und Gesprächen
- professionelle Gesprächsführung und Interviewtechnik
- eine „zweite Meinung“
- Erfahrung aus über 15 Jahren Personalberatung
- Kenntnis des regionalen Bewerbermarktes
- moderne Personalsuche in geeigneten Kanälen

Sie minimieren Ihren Zeitaufwand und haben die Möglichkeit bis zum ersten Gespräch anonym zu bleiben. Wir stellen die Erreichbarkeit für Bewerber sicher, sorgen für einen reibungslosen, zügigen Prozess und gewähren die Distanz zwischen Ihnen und dem Bewerber.



Matthias Bergmann

Bettina Lutz

Sarina Bösel



RWT

RWT PERSONALBERATUNG GMBH

Charlottenstraße 45
72764 Reutlingen
Telefon: +49 7121 489-535
Telefax: +49 7121 489-500
E-Mail: rwt-pb@rwt-gruppe.de

www.rwt-personalberatung.de



SEMINARPROGRAMM / RWT PERSONALBERATUNG