

# Trainingsprogramm 2017



**Führung**

**Vertrieb**

**Persönlichkeit**

## Vorwort

Herzlichen Dank für Ihr Interesse an unserem Trainingsangebot. Ich finde es klasse, dass Sie sich für Möglichkeiten der eigenen Weiterbildung interessieren oder auf der Suche sind nach aktuellen Trainingsangeboten sind, die Ihre MitarbeiterInnen in den Bereichen Vertrieb und Führung weiter bringen.

Wir bei Kybos – Training und Coaching haben uns auf die Bereiche Vertrieb und Führung spezialisiert, da wir hier eigene Berufserfahrungen mit einfließen lassen können.

Sie sprechen somit mit Experten, die neben ihren eigenen Erfahrungen über einen gut gefüllten Methodenkoffer als Trainer und Coach sowie ein breites und fundiertes Wissen über Psychologie, Kommunikationswissenschaft und Führungsforschung verfügen.

Als Partner auf Zeit unterstützen wir Unternehmen und deren Mitarbeiter mit maßgeschneiderten Trainingsmaßnahmen dabei, Erfolge zu erzielen. Wir verstehen uns dabei als Sparringspartner und Impulsgeber, die sowohl vor als auch nach einem Trainingsprogramm zum Dialog bereit sind.

Wir leben in einer Welt rasanter Veränderungen. Viele unserer Mandanten widmen sich der Digitalisierung und suchen nach Antworten, was das Internet der Dinge oder Industrie 4.0 für sie selbst, ihr Unternehmen und der Entwicklung ihrer Organisation bedeutet. Mit speziellen Angeboten für Führungskräfte und Mitarbeiter, wie Leadership 4.0 oder Design Thinking werden wir von Kybos hierzu wichtige Impulse und konkrete Antworten liefern.

Fordern Sie uns, denn wir stellen uns gerne Ihren Herausforderungen. Beim Stöbern im neuen Katalog wünsche ich Ihnen viel Vergnügen.

Ihr



Daniel Hetzer + Team



# Inhalt

Vorwort.....	2	Die Trainer.....	58
Inhalt.....	3	Referenzen.....	59
Über uns.....	4	Rahmenbedingungen.....	60
Unsere Themenfelder.....	5		
Inhouse-Training.....	6		
Unsere Methodik.....	7		
Personaldiagnostik.....	9		
Coaching.....	10		
Moderation.....	11		
Mediation.....	12		
Offene Trainings.....	13		
• Führung.....	15		
• Vertrieb.....	30		
• Persönlichkeit und Kommunikation.....	37		
Führung + Vertrieb outdoor.....	47		
Zirkeltraining.....	48		
• Führung.....	49		
• Vertrieb.....	50		
Projektmanagement.....	51		
Industrie 4.0.....	52		
Train the Trainer.....	57		

**Kybos-Training und Coaching**  
Rauentaler Strasse 45 - 76437 Rastatt - Tel: 07222-9148597  
hetzer@kybos-training.com  
www.kybos-training.de



## Über uns

---

Bei Kybos Training & Coaching GbR finden Sie immer die richtige Lösung: Trainings in Ihrem Unternehmen, offene Seminare, die den Blick über den eigenen Tellerrand ermöglichen, individuelles Coaching oder unser Zirkeltraining für Führungskräfte oder Mitarbeiter im Vertrieb, das Sie für Ihre Herausforderungen im beruflichen Alltag fit macht und fit hält. Finden Sie hier Ihre maßgeschneiderte Lösung!

### **Ergebnisse zählen**

Wir denken und fühlen uns in Ihre Unternehmenssituation ein und werden Ihre Partner auf Zeit. Trainer/innen von kybos verfügen über eigene langjährige Führungserfahrung und trainieren damit praxisrelevante Inhalte. Wir lassen uns an Ergebnissen messen.

### **Individualität statt Rezeptur**

Unsere Trainings und Coachings sind für Ihr Unternehmen maßgeschneidert und richten sich nach gemeinsam definierten Zielen. Durch passende nachhaltige Lösungen für Ihre Ziele und zu Ihren Teilnehmern amortisieren sich Ihre Investitionen in Trainings sehr schnell. Die individuelle Betreuung der Teilnehmer im Vorfeld und während eines Trainings haben bei uns oberste Priorität. Auch nach dem Training bekommen Sie von uns eine optimale Unterstützung angeboten. Wir richten uns in unserer Arbeit nach Ihren Wünschen und Bedürfnissen.

### **Höchste Professionalität**

Wir setzen ausschließlich wissenschaftlich fundierte Lernkonzepte ein und lassen unsere Methoden regelmäßig evaluieren. Ihrem Anspruch auf höchste Professionalität und Spitzenleistungen werden wir durch äußerst sorgfältige Einarbeitung in Ihre Aufgabenstellung und Vorbereitung, Durchführung und Nachbereitung jedes Trainings und Coachings gerecht.



<b>Beratung</b> <ul style="list-style-type: none"><li>• Optimierung von Vertriebsprozessen</li><li>• Aufbau von Controllingsystemen</li><li>• Projekte umsetzen</li></ul>	<b>Persönlichkeitsentwicklung</b> <ul style="list-style-type: none"><li>• Selbstbild-Fremdbild</li><li>• Zeit- und Selbstmanagement</li><li>• Arbeitsorganisation</li><li>• Horse Assisted Coaching</li><li>• Kreativität</li><li>• Rhetorik</li><li>• Theaterpädagogik</li></ul>	<b>Vertrieb</b> <ul style="list-style-type: none"><li>• Aussendiensttraining</li><li>• Telefoncoaching</li><li>• Messe</li><li>• Akquise</li><li>• Umgang mit Kundenanfragen</li><li>• Angebote gestalten</li><li>• Angebote nachfassen</li><li>• Reklamationsmanagement</li><li>• Key Account Management</li></ul>
<b>Führung</b> <ul style="list-style-type: none"><li>• Nachwuchsführungskräfteentwicklung</li><li>• Führungscoaching</li><li>• Führungskommunikation</li><li>• Motivation</li><li>• Umgang mit Diversität</li></ul>		
<b>Teamentwicklung</b> <ul style="list-style-type: none"><li>• Hochleistungsteams formen</li><li>• Teamcoaching / -training</li><li>• Teammeetings und Besprechungen</li></ul>	<b>Projektmanagement</b> <ul style="list-style-type: none"><li>• Organisation</li><li>• Führung</li><li>• Tools</li></ul>	<b>Mediation</b> <ul style="list-style-type: none"><li>• Wirtschaftsmediation</li><li>• Konfliktmanagement</li><li>• Konfliktprävention</li></ul>
<b>Mitarbeiter einstellen</b> <ul style="list-style-type: none"><li>• aHead: Motivanalyse</li><li>• Vertriebskompetenztest</li><li>• Assessment Center</li><li>• Bewerbergespräche</li></ul>	<b>Industrie 4.0</b> <ul style="list-style-type: none"><li>• Strategieentwicklung</li><li>• Leadership 4.0</li></ul>	<b>Presearch</b> <ul style="list-style-type: none"><li>• Fachartikel und Social Media</li></ul>

## Maßgeschneidert für Sie: Inhouse-Training

Auf Basis einer gründlichen Analyse entwickeln wir für Sie individuelle Konzepte, um Ihren Vertrieb zu optimieren oder Ihre Führungskräfte bei Ihrer Führungsaufgabe zu unterstützen. Unsere Konzepte können dabei aus einem ein- oder mehrtägigen Training, einem Coaching, Training-on-the-Job oder aus einer Kombination dieser Maßnahmen bestehen. Wir haben dabei immer Ihre Ziele im Blick.

Viele Mitarbeiter kennen Erfolgsfaktoren für den Vertrieb und für gute Führung. Doch Kennen bedeutet noch lange nicht Können. Beim Schritt vom Kennen zum Können unterstützt Sie kybos durch firmeninterne Trainings mit einem sehr hohen praktischen Anteil. Auch nach Beendigung der Maßnahme lassen wir Sie nicht alleine und bieten Ihnen eine intensive Nachbetreuung z.B. in Form von Trainerbriefen oder einer E-Mail-Hotline

Beispiele für Inhouse-Maßnahmen:

- Vertriebsanalysen, bei denen der komplette Vertriebsprozess betrachtet wird
- Umgang mit Anfragen im Innendienst und Angebotsgestaltung
- Offene Angebote abschlussorientiert im Innen- und Außendienst nachfassen
- Telefontraining für den Customer Service
- Messetraining für das Standpersonal (auf Wunsch auch direkt vor Ort am Messestand)
- Außendiensttraining mit anschließendem Training-on-the-Job beim Kunden
- Zeit- und Selbstmanagement
- Teamentwicklung in der Produktion
- Programm für Nachwuchsführungskräfte
- Konfliktmanagement für Führungskräfte
- Präsentationstraining



Ihre Vorteile:

- ✓ Speziell auf die Bedürfnisse Ihres Unternehmens abgestimmte Inhalte
- ✓ Flexibilität: Sie bestimmen Teilnehmer, Umfang, Ort und Zeitpunkt der Maßnahme
- ✓ Günstige Konditionen
- ✓ Professionelle Unterstützung im Nachgang des Seminars
- ✓ Qualität durch stetige Weiterbildung der Trainer und intensive Einarbeitung in Ihr Unternehmen

***Sprechen Sie uns an. Wir beraten Sie gerne!***



## Ihre Ziele im Fokus: Unsere Methodik

Kybos Training & Coaching GbR bietet Lösungen für Vertrieb und Führung, die auf aktuellen wissenschaftlichen Erkenntnissen beruhen. Wir bauen dabei für Sie die Brücke in die Praxis und sorgen damit für nachhaltige Ergebnisse.

### Training als Bestandteil eines Veränderungsprozesses

Die Wahl der Trainings- und Coaching-Methode wird bei kybos bestimmt durch das Lernziel. Alle Methoden sind wissenschaftlich fundiert und unterliegen einem stetigen Evaluationsprozess, der Ihnen eine hohe Qualität garantiert.

### Eigenverantwortung zur positiven Veränderung fördern

Bereits im Training setzen wir auf ein hohes Maß an Teilnehmeraktivität. Wir verstehen Training als einen geschützten Rahmen, der es Teilnehmern ermöglicht, ihr Verhaltensrepertoire zu erweitern und Verhaltensalternativen auszuprobieren. Bevormundung, Indoktrination oder Manipulation gibt es nicht bei kybos. Wir haben Respekt vor der Persönlichkeit des Einzelnen.

### Unser Anliegen: Persönlichkeitsentwicklung

Je nach Lernziel setzen wir das Lehrgespräch, Praxisgespräch, Rollenübungen, Fallbeispiele, Methoden der Gruppenmoderation, kreative, spielerische und Erlebnisaktivierende Methoden, Einzel- und Gruppenübungen ein. Jeder Teilnehmer erhält ein persönliches Feedback – auch mal mittels Videoanalyse- und konkrete Tipps und Empfehlungen zur Entwicklung seines eigenen Stils. Ein persönlicher Maßnahmenplan sichert den Teilnehmern den Transfer in ihre berufliche Praxis.

### Training in kleinen Gruppen

Um einen optimalen Lerntransfer durch persönliche Betreuung zu gewährleisten, begrenzen wir die Gruppengröße in unseren Trainings auf 10 Personen.

Dies ermöglicht einen hohen Übungsanteil mit qualifiziertem Feedback für den Einzelnen und allgemeinen Empfehlungen für alle.



**Trainingserfolg ist kein Zufall-  
Mit Systematik Ziele erreichen!**



Um einen möglichst großen Lernerfolg zu gewährleisten, gehen wir bei unseren Inhouse-Projekten in 5 Schritten vor:

**1. Schritt: Kennenlernen**

- Persönlich
- Wir erfassen Ihre Frage- und Problemstellung
- Gemeinsam mit Ihnen definieren wir Ziele und Wünsche
- Danach erstellen wir Ihnen ein schriftliches Angebot mit klaren und transparenten Konditionen

**2. Schritt: Analyse**

- Schriftlich oder in einem Workshop hinterfragen wir je nach Zielsetzung
- Fertigkeiten, Prozesse, vorhandene Instrumente, Strategien und Ressourcen

**3. Schritt: Konzept**

- Aufbauend auf Ihren Zielen und der Analyse schlagen wir Ihnen ein Konzept vor.
- Schriftlich
- zur Umsetzung und Erreichung Ihrer Ziele

**4. Schritt: Umsetzung**

- Coaching, Seminare, Workshops, Training, Training-on-the-Job
- Feedback und Ergebnissicherung

**5. Schritt: Kontrolle**

- Dokumentation
- Soll-Ist-Analyse
- Nachhaltigkeit durch Follow-up



## Personaldiagnostik – Unterstützung bei der Personalauswahl und -entwicklung

Wer Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter versteht, individuell fördert und seine Strukturen und Prozesse darauf einstellt, wird nicht nur effektiver und erfolgreicher arbeiten, sondern langfristig auch Kosten sparen.

Talente und Potenziale müssen zutreffend eingeschätzt und in Bezug zur Leistung gebracht werden. Die wissenschaftliche Grundlage dafür liefern Erkenntnisse und Methoden der Psychologie. Jedoch sind akademische Erkenntnisse nicht ohne Weiteres auf die unternehmerische Praxis übertragbar. Hier ist die Arbeit unserer Expertinnen und Experten gefragt, die Sie dabei gerne unterstützen.

Dabei legen wir besonderen Wert auf:

- strikten Anforderungsbezug der eingesetzten Methoden
- transparente und faire Verfahren
- hohe Aussagekraft (*Validität*) der Verfahren unter Berücksichtigung empirisch bewährter Ergebnisse
- Einbeziehung unterschiedlicher Stakeholder (*insbes. Führungskräfte, Fachbereiche, HR-Management und Mitarbeitervertretung*) bei der Planung und Evaluation diagnostischer Prozesse

Ihr Nutzen:

- Mögliche Schwachpunkte können identifiziert und der Prozess als Ganzes verbessert werden.
- Erfolg kann messbar und objektiv bewertbar gemacht werden.
- Überprüfen Sie den konkreten Erfolg von Personalprozessen und Personalentscheidungen in Ihrem Unternehmen – damit Sie nicht nur wissen, was die Personalarbeit kostet, sondern auch, was sie Ihnen bringt.

### Reiss-Profile:

Lebensmotive - erkennbar durch das Reiss Profile - beschreiben unsere Bedürfnisse, die unsere Persönlichkeit prägen. Geeignet insbesondere für:

- Personal- und Teamentwicklung
- Persönlichkeitsentwicklung
- Personalauswahl und Karriereplanung

### 360°-Feedback:

Um sich stetig weiterentwickeln zu können, benötigen Führungskräfte ein Feedback. Traditionelle Beurteilungssysteme sind oft mit Hemmnissen und Ängsten verbunden und berücksichtigen keine Potenziale.

Mit dem **360° Feedback** verfolgen wir einen anderen Weg. Dieses Feedback ist sehr individuell und gibt uns und Personalentwicklern die Möglichkeit, ganz konkrete Maßnahmen vorzuschlagen, um die Führungskräfte gezielt zu fördern und zu unterstützen.

### Motivanalyse mit ahead (deutsche und englische Version):

Ahead ist ein Onlinebasierter Test zur Erfassung von Motiven. Es ermöglicht:

- Den Abgleich von Motivprofil und Jobprofil
- Eindeutige Aussagen zu Eignung
- Passgenaue Weiterentwicklungsmöglichkeiten für Mitarbeiter
- Nachhaltige Prognose beruflichen Erfolges und Weiterbildungsplanung nach Maß!

*Preise und Termine:* auf Anfrage

**Gerne kalkulieren wir Ihnen ein individuelles Angebot!**

# Coaching

Spitzensportler überprüfen täglich Ihre Leistungsfähigkeit mit Hilfe eines Coaches. Ein **professionelles Coaching** sichert auch für Menschen in Führungspositionen und im Vertrieb den langfristigen Erfolg. Damit Sie dauerhaft auf hohem Niveau Leistung erbringen können, ist es für Sie wichtig, hin und wieder Feedback zu Ihrem Verhalten und zu Ihrer Vorgehensweise zu erhalten. Wir begleiten und unterstützen Sie im Rahmen eines professionellen Coachings auch in Zeiten der Veränderung, vor wichtigen Entscheidungen und in Krisen- und Konfliktsituationen. Alle Kybos-Coaches bringen eine hochwertige Ausbildung mit und lassen neben ihrer psychologischen Kompetenz ihre eigenen persönlichen Erfahrungen als Führungskraft mit einfließen .

Im Coaching gehen wir intensiv auf Ihre persönlichen Fragen und Erfahrungen ein und nehmen Ihr wertvolles Know-how als Basis für Verhaltensoptionen und Handlungsalternativen.

**Training-on-the-Job** ermöglicht eine ganz unmittelbare und praxisnahe Ebene des Lernens. Ihr Coach begleitet Sie in beruflichen Alltagssituationen - z.B. bei Führungsaufgaben, bei Kundenbesuchen oder Präsentationen - und bietet direkt eine qualifizierte Reflexion und Analyse der Gespräche sowie Feedback zum Verhalten. Neben den Führungskräften ist der Verkaufsaußendienst eine besonders wichtige Zielgruppe. Training-on-the Job ist ein Erfolgsfaktor von großer Bedeutung. Immer mehr Unternehmen nutzen dies.

## Mögliche Zielgruppen und Fragestellungen:

1. Für Führungskräfte
  - Entwicklung von der Fachkraft zur Führungskraft: Den eigenen Führungsstil finden
  - Check-up für erfahrene Führungskräfte: Ihr Auftreten und Ihre Wirkung
  - Konflikt- und Veränderungssituationen
  - Wichtige Präsentationen halten
  - Das eigene Zeit- und Selbstmanagement optimieren
2. Für Vertrieb
  - Ihr Auftritt beim Kunden
  - Preisverhandlungen
  - Ihr Verhalten am Telefon
  - Ihre Überzeugungskraft

***Kontaktieren Sie uns. Wir erstellen Ihnen gerne ein Angebot!***



## Moderation

Sie wollen gemeinsam:

- eine Strategie weiterentwickeln oder eine neue Strategie finden
- eine neue Ausrichtung finden
- einen internen oder externen Konflikt klären
- Klärungsgespräche zwischen Geschäftsführung und Betriebsrat
- Aufgaben neu verteilen
- Strukturen überdenken
- Arbeitsabläufe verändern oder optimieren
- Neue Perspektiven für die Zukunft entwickeln
- eine Krise meistern
- den Anfang eines Projekt gestalten
- die Zusammenarbeit klären
- Zwischenbilanz oder Bilanz ziehen
- Ein Projekt zur Kostenoptimierung leiten



Unternehmen und Verwaltungen sehen sich immer öfter komplexen und kommunikationsintensiven Prozessen gegenüber. Um Antworten auf die aktuellen Fragen zu finden, müssen immer häufiger Menschen mit den unterschiedlichsten beruflichen und privaten Hintergründen und Interessenlagen effektiv zusammen arbeiten. Moderation bedeutet dabei eine neutrale Unterstützung bei der Konzeption und Durchführung von Veränderungsprozessen, Projekten und Workshops. Externe Moderation kann dabei helfen Zeit und Geld zu sparen.

Gut wenn Ihr Moderator in der Sache neutral, weil nicht direkt betroffen ist. Wenn er Sie und Ihre Mitarbeiter einfühlsam und zielgerichtet durch den Veränderungsprozess begleiten und zu einer verbesserten Kommunikation beitragen kann. Besser ist, wenn Ihr Moderator auch über fundierte Fachkenntnisse verfügt und versteht worüber Sie nachdenken und so umso bessere und zielführendere Fragen stellen kann. Wichtig sind am Ende die umsetzbaren Ergebnisse – Meetings müssen Resultate bringen, mit denen man weiter arbeiten kann.

*Ort und Termin:* auf Anfrage

Gerne kalkulieren wir Ihnen ein individuelles Angebot!

# Mediation

Mit Hilfe der Mediation können Ihre Konflikte im Unternehmen bereinigt und für Sie und Ihr Unternehmen gewinnbringende Lösungen geschaffen werden. Damit bietet sich Ihnen eine Methode des Konfliktmanagements, das sich durch ressourcenschonende und zukunftsorientierte Lösungen und zeitnah zu Ergebnissen führt.

Die Mediation ist ein Weg aus dem Konflikt heraus und hinein in die Kooperation.

Je nach Sachverhalt und Umfang der Mediation arbeiten wir allein oder zusammen mit einem Co-Mediator.

## **Zeitaufwand**

Der Zeitaufwand richtet sich im Mediationsverfahren nach der Problematik des Konfliktes und der Gesprächstiefe, die erreicht werden muss, um die Mediation erfolgreich abzuschließen.

## **Kosten**

Kosten und wer sie trägt, werden bereits in der Vereinbarung zur Mediation festgelegt, d.h. die Beteiligten wissen, was auf sie zukommt. Die Kosten der Mediation sind im Gegensatz zum streitigen Verfahren unabhängig vom Streitwert. Es gilt ein Stundensatz bzw. bei komplexen Fällen eine Tagespauschale.

Reise-/Nebenkosten werden zusätzlich in Rechnung gestellt.

## **Ihr Nutzen:**

- ✓ Sie bewahren Vertraulichkeit
- ✓ Sie behalten Eigenverantwortung und Planungssicherheit
- ✓ Sie sparen Zeit Mediation lässt sich sofort einsetzen
- ✓ Sie sparen Kosten im Vergleich zu streitigen Verfahren
- ✓ Mediation ist image-schonend, keine Ansehensverluste
- ✓ Mediation ist ergebnisoffen, keine starren Verhandlungsrahmen
- ✓ Mediation schafft Lösungen, die sich an Ihren Wünschen und Ressourcen und Bedürfnissen orientieren



*Ort und Termin:* auf Anfrage

Gerne kalkulieren wir Ihnen ein individuelles Angebot!



## Offene Trainings

Die offenen kybos-Trainings bieten Ihnen die Möglichkeit, Ihre Karriere in die eigenen Hände zu nehmen. Von Mitarbeiterführung über Neukundenakquise bis zum Messetraining: In den ein- bis zweitägigen Seminaren bereiten wir Sie kompetent und praxisorientiert auf Ihre neuen Ziele vor.

Knüpfen Sie gleichzeitig während der Seminare neue Kontakte und erweitern Sie auf diese Weise Ihr eigenes Netzwerk. Lernen Sie von anderen Unternehmen und deren Mitarbeitern. So erweitern Sie Ihren Horizont und füllen Ihren Methodenkoffer für die eigenen Herausforderungen.

Alle Offenen Trainings finden an ausgewählten Orten statt –meist in erstklassigen Tagungshotels. Diese verfügen über moderne Tagungstechnik und auf Wunsch vermitteln wir Ihnen auch passende Übernachtungsmöglichkeiten.

Selbstverständlich können Sie jedes Offene Training auch als unternehmensinterne Maßnahme buchen. Gerne unterbreiten wir Ihnen hierfür ein maßgeschneidertes Angebot.

### Auf einen Blick:

- ✓ Ein hoher Übungsanteil gewährleistet Ihren Praxistransfer
- ✓ Möglichkeit zum Netzwerken
- ✓ Alle Offenen Trainings werden garantiert durchgeführt
- ✓ Professionelle Unterstützung im Nachgang des Seminars durch Seminarunterlagen, Trainerbrief, Hotline
- ✓ Umfangreiche Seminarunterlagen, Checklisten, Skripte, etc. sind im Preis inbegriffen
- ✓ Qualität durch stetige Weiterbildung der Trainer und durch Maßnahmen der Qualitätssicherung
- ✓ Erstklassige Tagungshotels, die gut erreichbar sind
- ✓ Moderne Tagungstechnik und Einsatz der passenden Medien
- ✓ Verpflegung und Getränke sind im Preis inbegriffen
- ✓ Eine passende Übernachtungsmöglichkeiten vermitteln wir Ihnen auf Wunsch.
- ✓ Keine versteckten Zusatzkosten.

### Führung

- 1) Neu in Führung – Gestern Kollege und Morgen Führungskraft
- 2) Grundlagen der Führung – Ich kam, sah und motivierte
- 3) Konfliktmanagement für Führungskräfte – Konflikte meistern, Chancen nutzen
- 4) Führen in der Produktion – Vorbild sein
- 5) Fit als Führungskraft – Mit Charisma und Selbstbewusstsein überzeugen
- 6) Führungskraft als Coach
- 7) Motivierte Führungskräfte – Motivierte Teams
- 8) Resilienz statt Burnout: Gesundes Führen durch Wertschätzung
- 9) Augenhöhe in der Führung – Augenhöhe in der Organisation
- 10) Ziele erreichen
- 11) Effizient kommunizieren
- 12) Angewandte Menschenkenntnis
- 13) Modulares Programm für Fachausbilder
- 14) Frauenspecial: Karrierechancen rechtzeitig erkennen und nutzen
- 15) Erfolgreiche Führung von Diversität

### Persönlichkeit und Kommunikation

- 1) Zeit- und Selbstmanagement – Ziele erreichen
- 2) Rhetorik und Präsentation – Informieren, Überzeugen, Begeistern
- 3) Konfliktmanagement – Konflikte als Chance begreifen
- 4) Kreativität – Tools für neue Ideen
- 5) Storytelling
- 6) Selbstbild-Fremdbild
- 7) Motivation stärken – Höchstleistungen erzielen
- 8) Weg mit dem Zeitfresser: Meetings und Besprechungen erfolgreich durchführen
- 9) SpeedReading
- 10) Pferdebegegnungen erleben – Persönlichkeiten erlspüren

### Vertrieb

- 1) Ihr Weg zu neuen Kunden – Akquisitionsmanagement
- 2) Anfragemanagement – Anfragen zum Auftrag machen
- 3) Preise erfolgreich verhandeln – Abschlüsse durch Souveränität
- 4) Überzeugende Messeauftritte – Besucher begeistern
- 5) Der Auftritt beim Kunden – Ihr Erfolg beim Besuch vor Ort
- 6) Pressearbeit mit Erfolg





## Neu in Führung – Gestern Kollege und Morgen Führungskraft (2 Tage)

### **Situation**

Sie haben den Schritt vom Mitarbeiter zur Führungskraft geschafft. In Ihrer neuen Rolle erwarten Sie neue Aufgaben, die andere Verhaltensweisen erfordern. Ihre Mitarbeiter, die eben noch Ihre Kolleginnen und Kollegen waren, konfrontieren Sie mit ihren Erwartungen.

### **Zielsetzung**

In diesem Training erhalten Sie Klarheit über die Rolle, die Aufgaben und die Verantwortung als Führungskraft. Sie reflektieren Ihren eigenen Führungsstil und definieren Ihre eigene Führungsrolle. Erweitern Sie Ihr Führungsinstrumentarium durch professionelle Gesprächstechniken und richten Ihr eigenes Gesprächsverhalten entsprechend Ihrer Rolle als Führungskraft neu aus. Führen Sie auch in schwierigen Situationen, zielorientiert und konsequent!

Die starke Praxisorientierung des Trainings garantiert, dass Sie das erworbene Wissen unmittelbar in Ihrem beruflichen Kontext umsetzen und anwenden können. Durch individuelles Feedback erfahren Sie Ihre Wirkung auf andere und erhalten wertvolle Hinweise zu Ihrer Weiterentwicklung als Führungspersönlichkeit.

### **Inhalte**

- Führungsaufgaben
- Wie gelingt der Einstieg: Die ersten 100 Tage gestalten
- Die Balance zwischen Nähe und Distanz
- Anforderungen an die Führungspersönlichkeit: Was bringe ich mit, was sollte ich noch stärker entwickeln?
- Den eigenen authentischen Führungsstil entwickeln
- Methoden und Strategien für die Gestaltung der eigenen Führungsrolle
- Führungskommunikation und Motivation

### **Methoden**

Trainer-Input, praktische Übungen, Situationssimulationen, Feedback, Videoanalyse

### **Termine und Ort**

Karlsruhe: 03. und 04. April 2017

Karlsruhe: 23. und 24. November 2017

### **Preis**

690€ zzgl. MwSt.

### **Anmeldung**

Per Mail: [hetzer@kybos-training.com](mailto:hetzer@kybos-training.com)

### **Situation**

Als Führungskraft stehen Sie vor der Herausforderung Ihre Mitarbeiter für Aufgaben und Herausforderungen ihres Geschäftes zu motivieren und dadurch Ziele zu erreichen. Die Vermeidung von klassischen Führungsfehlern und die Arbeit an der Entwicklung einer eigenen authentischen Führungspersönlichkeit bilden wichtige Maßnahmen für Ihren zukünftigen Erfolg.

### **Zielsetzung**

In diesem Training erfahren Sie Wesentliches zu den Themen Führungskommunikation, Delegation, Motivation und Mitarbeiterentwicklung und lernen unterschiedliche Führungsfunktionen und -instrumente kennen und anzuwenden. Mit diesem Rüstzeug erproben Sie direkt im Training Führungssituationen aus Ihrem Berufsalltag. Somit können Sie das erworbene Wissen direkt in Ihre berufliche Praxis umsetzen. Sie erhalten konkrete Hinweise und Tipps, wie Sie Ihren individuellen Führungsstil entwickeln und ausbauen können. Sie üben den Einsatz professioneller Gesprächstechniken und erweitern Ihr Handlungsrepertoire in herausfordernden Führungssituationen. Durch individuelles Feedback erfahren Sie mehr über Ihre Wirkung auf andere und erhalten wertvolle Hinweise zu Ihrer Weiterentwicklung als Führungspersönlichkeit.

### **Inhalte**

- Führungsaufgaben und Instrumente
- Führungsstile
- Führungskommunikation
- Den eigenen authentischen Führungsstil entwickeln
- Die richtige Balance zwischen Nähe und Distanz
- Mitarbeitermotivation und Delegation
- Erfolgreicher Aufbau des eigenen Teams
- Den Umgang mit schwierigen Mitarbeitern meistern
- Erfolge planen und sichern

### **Methoden**

Trainer-Input, praktische Übungen, Gruppenarbeit, Situationssimulationen, Feedback, Videoanalyse

### **Termine und Ort**

Karlsruhe 05. und 06. April 2017

Karlsruhe 12. und 13. Dezember 2017

### **Preis**

690€ zzgl. MwSt.

### **Anmeldung**

Per Mail: [hetzer@kybos-training.com](mailto:hetzer@kybos-training.com)

## Konfliktmanagement für Führungskräfte – Konflikte meistern, Chancen nutzen (2 Tage)

### **Situation**

Als Führungskraft sind Sie immer wieder als Konfliktlöser in Ihrem Team gefragt. Sie fungieren dabei als Moderator und Mediator. Keine einfache Aufgabe. In der erfolgreichen Konfliktbewältigung liegen große Chancen zur positiven Weiterentwicklung, für Innovationen und für wertvolle Impulse für alle Beteiligten.

### **Zielsetzung**

In diesem Training setzen Sie sich konstruktiv mit Konflikten und deren Lösung auseinander. Sie lernen, Konflikte rechtzeitig zu erkennen, konstruktiv zu bearbeiten und gewinnbringend zu lösen. Sie bekommen Instrumente und Techniken mit auf den Weg, mit denen Sie konfliktträchtige Situationen gekonnt angehen und bearbeiten können. Sie erweitern Ihr Know-how um Grundlagen der Mediation, um bei Konflikten zwischen Ihren Mitarbeitern zu vermitteln. In diesem Seminar trainieren Sie Konfliktgespräche – sowohl als direkt Betroffener als auch als Vermittler.

### **Inhalte**

- Ursachen von Konflikten
- Eskalationsdynamik von Konflikten erkennen
- Konflikte angehen und bearbeiten
- Die eigene innere Haltung zum Thema Konflikt reflektieren
- Grundlagen der Mediation
- Leistungsschwächen und Blockaden erkennen
- Unangenehmes konstruktiv vermitteln
- Umgang mit schwierigen Persönlichkeiten

### **Methoden**

Trainer-Input, praktische Übungen, Gruppenarbeit, Situationssimulationen, Feedback

### **Termine und Ort**

Karlsruhe: 04. und 05. Mai 2017

### **Preis**

690€ zzgl. MwSt.

### **Anmeldung**

Per Mail: [hetzer@kybos-training.com](mailto:hetzer@kybos-training.com)

Durchführungsgarantie

## Führen in der Produktion – Vorbild sein (2 Tage)

### **Situation**

Sie führen vor allem gewerbliche Mitarbeiter. Kollegialität und Klartext prägen die Zusammenarbeit zwischen Ihnen und Ihren Mitarbeitern. Im Tagesgeschäft packen Sie u.U. durchaus einmal mit an. Diesen Rahmenbedingungen und dem hohen Leistungsdruck als Führungskraft wollen Sie gerecht werden. Sie möchten Ihren Mitarbeitern als akzeptierter Chef voran stehen, klare Ziele vorgeben, soweit wie möglich Aufgaben delegieren und motivieren. Dabei möchten Sie „echt“ bleiben und erfolgreich Ihre Aufgabe meistern: andere Menschen zu führen.

### **Zielsetzung**

In diesem Training eignen Sie sich praxisrelevantes Know-how an. Sie bekommen Führungswerkzeuge für Ihre Praxis an die Hand und erfahren, wie Sie Ihre Mitarbeiter auch in schwierigen Zeiten motivieren, Ziele vorgeben, planen und koordinieren, um Erfolge mit Ihrem Team zu erzielen. Sie führen als Autorität ohne autoritär zu sein.

### **Inhalte**

- Führen von gewerblichen Mitarbeitern- was ist anders
- Spielregeln erstellen
- Anerkennung und Kritik
- Konflikte meistern
- Mitarbeiter fördern und entwickeln
- Motivieren ohne Prämie
- Teamgeist fördern

### **Methoden**

Trainer-Input, praktische Übungen, Gruppenarbeit, Fallbeispiele, Situationssimulationen, Feedback, Videoanalyse

### **Termine und Ort**

Karlsruhe: 29. und 30. Mai 2017

Karlsruhe: 21. und 22. November 2017

### **Preis**

690€ zzgl. MwSt.

### **Anmeldung**

Per Mail: [hetzer@kybos-training.com](mailto:hetzer@kybos-training.com)

Durchführungsgarantie

## Fit als Führungskraft – Mit Charisma und Selbstbewusstsein überzeugen (2 Tage)

### **Situation**

Gerade für Führungskräfte gilt der Grundsatz: Nicht allein das Argument, sondern Ihre Persönlichkeit überzeugt. Wirkung ist dabei die Wahrnehmung Ihrer Persönlichkeit aus Sicht anderer Menschen – Ihr Fremdbild. Auch in einem oft von Hektik geprägten Alltag selbstsicher zu kommunizieren und zu präsentieren, im Auftreten zu überzeugen und sich gewinnend durchzusetzen sind wichtige Erfolgsfaktoren im Berufsleben einer Führungskraft. Möchten Sie schwierige Gesprächssituationen authentisch und mit Selbstvertrauen meistern?

### **Zielsetzung**

Erkennen Sie Ihre Wirkung auf Andere und setzen Sie diese gezielt ein. In diesem 2-tägigen Intensiv-Training lernen Sie in entspannter, aber konzentrierter Atmosphäre, sich wirkungsvoll zu präsentieren und rhetorisch und dialektisch souverän zu überzeugen. Sie trainieren Ihre eigenen kommunikativen Fähigkeiten, erfahren, wie Sie mit Stress umgehen können, um Ihre eigene Persönlichkeit vorteilhaft einsetzen zu können.

### **Inhalte**

- Den eigenen Führungsstil besser kennen lernen und weiter entwickeln
- Die persönliche Wirkung
- Fakten und Nutzen der Meditation bei Führungskräften
- Willenskraft: Kennen, nutzen, stärken
- Glaubwürdigkeit und Überzeugungsvermögen
- Führungskommunikation aktiv gestalten
- Aus der Mitte Handeln: Umgang mit Stress
- Stressfrei Führen
- Umgang mit schwierigen Gesprächssituationen

### **Methoden**

Trainer-Input, praktische Übungen, Gruppenarbeit, meditative Übungen, Aufmerksamkeitstraining, Situationssimulationen, Feedback

### **Termine und Ort**

Karlsruhe: 23. und 24. Oktober 2017

### **Preis**

690€ zzgl. MwSt.

### **Anmeldung**

Per Mail: [hetzer@kybos-training.com](mailto:hetzer@kybos-training.com)

© 2017 Kybos Training

## **Situation**

Es sind nicht nur die Fachkompetenzen, die ausschlaggebend für den Erfolg sind. Es ist entscheidend, wie die Menschen zu den Situationen stehen, was sie empfinden, welche Erfahrungen sie gemacht haben und für welchen vielleicht „gewohnten“ Weg sie sich entscheiden. Hat die Führungskraft Werkzeuge an der Hand, die sie dabei unterstützen die Wahrnehmung gegenüber den Mitarbeitern zu stärken, dann haben Sie es als Führungskraft wesentlich einfacher und Sie können sich besser positionieren. Die Stärken der Mitarbeiter können Sie somit optimal nutzen.

Raus aus der Komfortzone: Dieses Training ist für Führungskräfte, die Ihr Führungsrepertoire erweitern möchten, um Mitarbeiter wirkungsvoll in ihrer Weiterentwicklung zu fördern. Theoretischer Input, Rollenspiele, Videoaufnahmen, tragen dazu bei, dass Sie sich besser reflektieren können. Mein Feedback als Trainer, gibt Ihnen die Möglichkeiten Ihre blinden Flecken zu entdecken und daran zu arbeiten. Wir legen sehr großen Wert auf einen hohen Praxistransfer.

## **Zielgruppe**

Führungskräfte, die ihre eigenen Fähigkeiten entwickeln und andere Menschen begleiten und zum Erfolg führen wollen.

## **Ihr Nutzen:**

- Sie setzen wirkungsvolle Coaching-Instrumente sicher ein
- Durch Ihre erweiterten Gesprächskompetenzen vertiefen Sie den Kontakt zu Ihren Mitarbeitern und schaffen Vertrauen.
- Sie lösen Blockaden bei Mitarbeitern und im Team und leisten wertvolle Hilfe zur Selbsthilfe

## **Inhalte:**

- Was ist Coaching und was ist es nicht.
- Kurz- und langfristige Wirkung des Coachings
- Coachingauftrag klären
- Klärung der Rollen von Führungskraft, Berater und Coach
- Vertrauen aufbauen für das interne Coaching
- Die Rollen der modernen Führungskraft
- Kommen Sie Ihrem Führungsstil auf die Spur, wo liegen die Potentiale
- Persönliche Haltung und Motivation
- Erfolgsfaktoren für die Weiterentwicklung der Mitarbeiter
- Was bedeutet kreative Lösungen mit dem Coachee finden
- Durchführungsplan erstellen
- Evaluation des Coachings
- Stufenplan zur Umsetzung erstellen
- Kommunikative Kompetenzen
- Feedback-Kompetenzen
- Die Kunst aktiv zuzuhören und gute Fragen zu stellen
- Teile der Transaktionsanalyse
- Körpersprachliche Hinweise deuten können

## **Dies ist Ihr Seminar, wenn ...**

- Sie Ihre Mitarbeiter motivieren wollen
- Sie wissen wollen, wie es gelingt, ihre Stärken zu entwickeln und diese im beruflichen Kontext genutzt werden.
- Sie sich mit dem Coaching-Prozess vertraut machen wollen und diesen als verbindendes Handwerkszeug nutzen können
- Sie die persönliche Entwicklung Ihrer Mitarbeiter fördern wollen und damit die Aufgaben effektiv verbinden wollen

## **Methode:**

Trainer-Input, Fallarbeiten und Rollenspiele anhand von relevanten Beispielen aus Ihrem beruflichen Umfeld, hoher Praxistransfer  
Feedback durch Trainer und Videoanalyse

**Dauer:** 3 Trainingstage jeweils 9:00 – 17:00 Uhr

**Termine und Preis auf Anfrage**

## **Inklusivleistungen:**

Umfangreicher Teilnehmerunterlagen, Mittagessen, Tagungsgetränke und Pausenverpflegung



## **Situation**

„People come for the company and leave for the boss.“ Diesen Satz hören viele Führungskräfte. Was können Sie als Führungskraft tun bzw. unterlassen, damit Sie und Ihre Teammitglieder die Motivation, für das Unternehmen engagiert zu arbeiten, aufrechterhalten und Ihre Ziele erreichen? Wie können Sie den Herausforderungen der heutigen Arbeitswelt gerecht werden, in der soziale und wirtschaftliche Prozesse durch das gleichzeitige Zusammentreffen von Menschen gekennzeichnet sind, die in ihrer Selbstbestimmung und Kompetenz erkannt werden wollen, zugleich aber an eigene Grenzen stoßen?

Finden Sie individuelle Antworten auf diese und andere Fragen, die Ihnen dieses interaktive Training ermöglichen wird. Schöpfen Sie aus den neuesten Erkenntnissen der Managementlehre, Gruppendynamik und Achtsamkeit. Schärfen Sie Ihren Blick durch Identifikation eigener Werte, mentaler Stärken und Motivationen. Entwickeln Sie den Antworten folgend Strategien und Kompetenzen, die Ihre ressourcen- sowie werteorientierte (Selbst-) Führung unterstützen als auch:

- ✓ die eigene und die der Teammitglieder Motivation, Werte aber auch Engpässe identifizieren lassen,
- ✓ Ihre und die der Teammitglieder Integrität und Resilienz systematisch (weiter-) entwickeln lassen,
- ✓ dadurch effiziente, effektive und qualitative Arbeits- und Teamprozesse unterstützen und
- ✓ der Verantwortung des Teams, gemeinsam ein Ergebnis zu erreichen und ressourcenorientiert miteinander zu arbeiten, einen signifikanten Beitrag leisten.

## **Inhalte**

- Grundlagen der Motivation und Führungskompetenz
- Plurale Identität als Führungskraft (Klärung der Rollen und Führungsstile)
- Werte- und ressourcenorientierte Führung (Ihre Werteorientierung)
- Persönliche, Team- und Unternehmen Motivation
- Widerstand als Motivation und Verhinderung von Demotivation
- Mentale Kräfte, Resilienz und Achtsamkeit in der Führung
- Persönlicher Kräftehaushalt und
- Fähigkeit zur Relativierung von Referenzrahmen und Ambiguitätssicherheit

## **Methoden**

- BIB Methode und Business Gewaltfreie Kommunikation
- Mediative Kompetenzen und ALPHA Modell der Mediation (Führen in Motivationskonflikten)
- Mindsight & Mindfulness
- Individuelles Coaching in Kleingruppen

**Termine und Preis auf Anfrage – Kontakt: [hetzer@kybos-training.com](mailto:hetzer@kybos-training.com)**

***Gerne unterbreiten wir Ihnen ein individuelles Angebot für ein Inhouse Training!***

# Resilienz statt Burnout: Gesundes Führen durch Wertschätzung (2 Tage)

## **Situation**

Führung ist komplex, intensiv, fordernd und anspruchsvoll. Wie bewältigen Sie Ihre Aufgaben der Führung auch in Zukunft ohne dabei auszubrennen? Dieser Fragestellung widmet sich dieses Training. Machen Sie sich auf den Weg, die Führungskraft zu werden und zu bleiben, die Sie sein können. Das Training verbindet Erkenntnisse der Transaktionsanalyse mit der modernen Resilienzforschung. Auf diese Weise entsteht ein Konzept der positiven, Wertschätzenden Führung.

## **Inhalte**

- Wie bleibt man als Führungskraft gesund und zugleich erfolgreich?
- Burnout – Was ist das wirklich?
- Burnout: gefährdete Mitarbeiter erkennen und ansprechen
- Psychodynamik von Burnout-Betroffenen
- Resilienz – Was verbirgt sich dahinter?
- Mein Resilienzprofil
- Lernschritte zur Erhöhung der eigenen Resilienz
- Die Stellschrauben positiver Führung: Autonomie, Rolle und Grenzen
- Grundhaltungen – Wie sehe ich mich und wie sehe ich die anderen?
- Wie kommuniziere ich wertschätzend?
- Wieso verlange ich so viel von mir selbst?

## **Methoden**

Trainer-Input, Einzel- und Gruppenübungen, Erstellung Ihres Resilienz-Profiles, Fragebogen zur Burnout-Analyse

## **Termine und Ort**

Karlsruhe: 25. und 26. Juli 2017

## **Preis**

690€ zzgl. MwSt.

## **Anmeldung**

Per Mail: [hetzer@kybos-training.com](mailto:hetzer@kybos-training.com)

### **Situation**

In diesem durch Präsenz und starke Interaktion mit der Gruppe (aber auch mit den eigenen Vorurteilen und Stereotypen, Stärken und Unzulänglichkeiten) geprägten Lernformat erhalten die interessierten Führungskräfte die Möglichkeit, ihren persönlichen wie ihres Unternehmensstatus quo kritisch zu hinterfragen, die demokratischen Kompetenzen für den Alltag in der Führung und in dem Unternehmen zu erlernen sowie ihre Erfahrungswerte und Ressourcen zielorientiert einzusetzen. Die (Weiter-) Entwicklung der emotionalen Intelligenz und das Verständnis der eigenen Verhaltensweisen sollen mittelfristig eine Grundlage für die organisationalen Veränderungen bieten.

### **Inhalte**

- Theorie - Grundlagen
- Gesellschaftliche Herausforderungen 2030 und deren Relevanz für den privaten Sektor
- Unternehmensdemokratie und organisationale Demokratie (samt Beispiele aus der Wirtschaft)
- Soziokratische Organisationen (samt Beispiele aus der Wirtschaft)

### **Kompetenzen und Methoden**

- Grundlagen der demokratischen Kompetenzen (Betzavta)
- Moderne Führung, moderne MitarbeiterInnen ... vom altem Hasen zum Kollaborateur
- Emotionale Intelligenz in der (Selbst-) Führung
- Achtsamkeit (Mindsight)
- Wertorientierungssysteme und moderne Loyalität
- Selbsterfahrung in Sachen Demokratie, Selbst- und Mitbestimmung
- Vorurteile und Stereotype und ihr Einfluss auf die Führungsqualität
- BIB Methode und Business Gewaltfreie Kommunikation

### **Nutzen**

Steigerung der eigenen demokratischen Kompetenzen und hiermit Unterstützung einer nachhaltigen Führung auf Augenhöhe, welche die Motivation und Gesundheit der Führungskräfte wie der Beschäftigten aufrechterhalten lässt.

### **Extra**

- Individuelles Coaching in Kleingruppen
- Bürgerbeteiligung und Mediation / mediative Kompetenzen

**Termine und Preis auf Anfrage – Kontakt: [hetzer@kybos-training.com](mailto:hetzer@kybos-training.com)**

***Gerne unterbreiten wir Ihnen ein individuelles Angebot für ein Inhouse Training!***

## Ziele erreichen (1 Tag)

### **Situation**

Erfolg ist, wenn Sie Ihre Ziele erreichen. Viele Menschen haben keine klar formulierten Ziele oder blockieren sich selbst. Als Führungskraft dürfen Sie Ziele setzen und erreichen, vorgegebene und auch selbst gesteckte. Sie müssen mit Veränderungen umgehen und mit Widerständen, inneren und äußeren. Sie dürfen sich selbst und andere motivieren und Blockaden lösen. Sie sind Vorbild für Ihre Mitarbeiter|nnen, ob Sie es wollen oder nicht. Erreichen Sie Ihre Ziele und können andere dafür motivieren? Die Werkzeuge von NLP können Sie effektiv dabei unterstützen.

### **Zielsetzung**

Als TeilnehmerIn werden Sie Ziele finden und „gehirngerecht“ formulieren, so dass Sie Erfolg haben werden. Sie lernen Zielvereinbarungen zu treffen, Sie können bei sich und anderen Blockaden lösen und Ängste nehmen. Sie lernen hinderliche Glaubenssätze durch erfolgversprechende zu ersetzen. Sie lernen mit Ihren inneren Widerständen umgehen und für sich nutzbar machen. Sie werden gute Entscheidungsstrategien entwickeln.

### **Inhalte**

- Gehirngerechte Ziele formulieren
- Unsere Sinneskanäle (VAKOG)
- Umgang mit Ängsten
- Motivationsstrategien
- Die Zeit einbeziehen
- Glaubenssätze
- Disney-Strategie

### **Methoden**

Trainer-Input, praktische Übungen, Gruppenarbeit, Situationssimulationen, Feedback

### **Termine und Ort**

nach Vereinbarung

### **Preis**

390€ zzgl. MwSt.

### **Anmeldung**

Per Mail: [hetzer@kybos-training.com](mailto:hetzer@kybos-training.com)

© 2010 Kybos Training

### **Situation**

Als Führungskraft sind Sie in Ihrer Kommunikationskompetenz Mitarbeiter|innen und Kunden gegenüber regelmäßig gefordert und können schwierigen Gesprächssituationen nicht ausweichen. Ihre Kommunikationsfähigkeit entscheidet über Ihren Erfolg als Führungskraft. Dieses Seminar unterstützt Sie dabei, Ihre Wahrnehmung und Kommunikationsfähigkeit entscheidend zu verbessern und in früher emotional schwierigen Situationen gelassen zu bleiben.

### **Zielsetzung**

Als Teilnehmer|in werden Sie Ihre Fähigkeiten effizient und präzise zu kommunizieren deutlich verbessern. Sie lernen Ihre Gefühle besser zu kontrollieren und Ihren eigenen Standpunkt überzeugender zu vertreten. Sie lernen, Ihre Gesprächspartner besser einzuschätzen und werden mit schwierigen Gesprächssituationen flexibel umgehen können. Ihre Mitarbeiter motivieren Sie leichter. Sie trainieren neue Verhaltensmuster und legen die Basis für Ihren nachhaltigen Erfolg.

### **Inhalte**

- Die Grundlagen des NLP
- Geschichtlicher Hintergrund
- Wo wird es angewandt und wo besser nicht?
- Modell der Welt
- Die Sinne schärfen
- Vertrauen und Rapport
- Mitgehen und Führen (Pacing und Leading)
- Repräsentationssysteme
- Die Sprache der Sinne
- Zielgerichtete Fragetechniken
- Reframing, den Dingen einen anderen Rahmen geben
- Metaprogramm, wie wir motiviert sind und Informationen verarbeiten
- Wahrnehmungspositionen des eigenen Verhaltens
- Ängste abbauen

### **Methoden**

Trainer-Input, praktische Übungen, NLP-Techniken, Gruppenarbeit, Situationssimulationen, Feedback

### **Termine und Ort**

nach Vereinbarung

### **Preis**

690€ zzgl. MwSt.

### **Anmeldung**

Per Mail: [hetzer@kybos-training.com](mailto:hetzer@kybos-training.com)

© Kybos Training

### **Situation**

Menschenkenntnis als Führungskräfte-Training? Das ist doch eher eine Grundvoraussetzung für jeden verantwortungsvollen Job! Stimmt, Menschenkenntnis ist einerseits natürlich eine Frage von Lebenserfahrung. Und an der kommt ja nun mal niemand vorbei. Andererseits kann die strukturierte und methodische Erarbeitung von Menschenkenntnis ganz neue Perspektiven eröffnen.

### **Zielsetzung**

Dies ist ein Seminar für Führungskräfte, die die Möglichkeiten nutzen wollen, ihre eigenen Handlungsmuster und die ihrer Mitarbeiter und Gesprächspartner schneller zu erkennen und besser zu verstehen um die gewonnenen Erkenntnisse zielorientiert zu verwenden.

Die Anwendungsmöglichkeiten sind dabei sehr vielfältig. Neben der Entwicklung der eigenen sozialen Fähigkeiten, kann Konfliktpotenzial im Team schneller erkannt werden. Konflikte lassen sich so besser vermeiden. Schwächen und Blockaden von Mitarbeitern können genauso wie Stärken und Präferenzen schneller erkannt und gezielt abgebaut bzw. gefördert werden.

### **Inhalte**

- Entdeckung des eigenen Entwicklungspotenzials
- Erhellung des eigenen blinden Flecks
- empathischere Kommunikation
- differenziertere Wahrnehmung und Interpretation menschlichen Verhaltens
- schnelleres Erkennen von Konfliktpotenzial
- direkteres Erkennen von Blockaden und Motivationen Ihrer Mitarbeiter
- Entwicklungspotenzial der Mitarbeiter erkennen
- Fördermaßnahmen festlegen
- Einsatz von Mitarbeitern nach Stärke, Fähigkeiten und Neigungen
- Gezieltere Teamzusammenstellung

### **Methoden**

Trainer-Input, praktische Übungen, Gruppenarbeit, Situationssimulation, Feedback

### **Termine und Ort**

nach Vereinbarung

### **Preis**

690€ zzgl. MwSt.

### **Anmeldung**

Per Mail: [hetzer@kybos-training.com](mailto:hetzer@kybos-training.com)



### **In die Zukunft denken - Stärken der Fachausbilder durch gezielte Methoden**

Der Fachausbilder hat eine große Verantwortung gegenüber den Auszubildenden und dem Unternehmen. Es liegt mit in seiner Hand, wie diese vorankommen und eine größtmögliche Motivation haben. Freude an der Arbeit, Leistungsbereitschaft und Ziele konkret formulieren ist für Auszubildende der neuen Generation ein wichtiger Aspekt. Mit diesem Training lernen Sie die Auszubildenden dort abzuholen, wo Ihre Talente sind.

Die Rolle der Fachausbilder ist vielfältig und nicht immer leicht. Daher bekommen Sie Methoden und Tools an die Hand um sich selbst zu schützen und die Auszubildenden zu unterstützen.

#### ***Inhalte***

- Der Ausbilder als neutrale Person
- Rollen des Ausbilders
- soziale und fachliche Kompetenzen des Ausbilders
- Welcher Kommunikationstyp bin ich selbst und wie erkenne ich das an meinem Auszubildenden um besser auf ihn eingehen zu können
- Feedback – Rückmeldungen die richtig ankommen. Welche Komponenten sind Bestandteil (Lob, Kontrolle, Kritik, Anerkennung)?
- Gespräche mit Auszubildenden anders führen: Analyse der Leistung und Vereinbarungen treffen
- Probleme offensiv angehen und mit dem Auszubildenden gemeinsam Lösungen erarbeiten
- Die Chancengleichheit aktiv gestalten
- Was sollen Auszubildende wissen und was nicht - Loyalität und Schweigepflicht
- Kollegialer Austausch: Austausch der Ausbilder untereinander, um Lösungen für die unterschiedlichsten Situationen zu erhalten

**Modulares Programm für Fachausbilder (4 x 2 Tage) EUR 2.200,00 /Person**

**Modulares Programm für Fachausbilder ( 2 x 2 Tage) EUR 1.300,00 / Person**

**Modulares Programm für Fachausbilder im Einzeltraining/-coaching: Termine und Dauer werden nach dem Erstgespräch vereinbart. (Preis auf Anfrage)**

**Dauer: 4 x 2 Tage Vollprogramm; 2 x 2 Tage Kurzprogramm**

**Voraussetzungen: Keine**

**Anz. Teilnehmer: min. 6 max. 12 Personen**

### **POTENZIALE weiblicher Mitarbeiter FÖRDERN und weibliche Führungskraft entfalten**

Weibliche Führungskräfte sichern Ihren unternehmerischen Wettbewerbsvorteil. Unternehmen mit einem hohen Frauenanteil wachsen schneller, machen höhere Gewinne und haben nachhaltigen wirtschaftlichen Erfolg. Sie können es nicht dem Zufall überlassen – planen Sie jetzt schon rechtzeitig die Gleichverteilung Ihrer Nachwuchskräfte. Sie haben diese Ressourcen bereits in Ihrem Unternehmen, greifen Sie darauf zurück und fördern Sie Ihre Mitarbeiterinnen, bestärken Sie diese durch unser Training sich für Führungspositionen zu bewerben. Sie investieren in einen Entwicklungsprozess der nachhaltig zum Erfolg beiträgt.

### **Weshalb ein Training für weibliche Führungskräfte?**

- Anstoß für Frauen sich eine anspruchsvollere/höherwertige Aufgabe zuzutrauen
- Es erleichtert den Teilnehmerinnen sich vom traditionellen Frauenbild zu lösen
- Frauen werden sich Ihrer eigenen Kommunikationsmustern und –stärken bewusst
- Sie machen Erfahrung, hinterfragen ihre gewohnten Denkweisen und können neue Möglichkeiten und Verhaltensweisen ausprobieren
- Geschützter Raum – da Training ausschließlich mit weiblichen Teilnehmerinnen  
Eigene Unsicherheiten können besser reflektiert werden
- Vernetzungen finden eher statt

### **ZIELE des Programms:**

- Eigene Stärken und Potenziale erkennen und zielorientiert einsetzen
- Schwierige Situationen konstruktiv und sicher in Angriff nehmen
- Mit anderen Kollegen in einen kollegialen Austausch treten und sich vernetzen

### **INHALTE:**

- Persönliche Standortbestimmung
- Erfolgsfaktoren und Barrieren der Karriereentwicklung
- Meine Rolle als Führungskraft: hierarchisch, fachlich persönlich
- Macht im Unternehmen: Welche Faktoren wirken bei uns?
- Die Marke „ICH“: Handlungsoptionen für die eigene Karrieregestaltung (die persönliche Erfolgsstrategie)

### **METHODEN:**

Theoretischer Input, Rollen-Simulation, Fall im Spiegel der Gruppe, individuelles Eingehen auf die Teilnehmerinnen  
Inhalte werden auf Ihre Bedürfnisse angepasst, Aktionsplan, kollegiale Beratung, Erfolgsbüchlein führen

### **UMSETZUNGSPHASE nach dem Training**

World-Café als Erfahrungsaustausch und Follow up, Action-Learning in 2 oder mehreren Transfergruppen  
Sprecher definieren, Zeitaufwand: ca. ½ Tag je Gruppe, Entweder moderiert oder selbst geführt

## Erfolgreiche Führung von Diversität

Teams werden heute meist interdisziplinär abteilungsübergreifend zusammengestellt, es kommen Menschen unterschiedlichen Alters und Herkunft zusammen, man spricht mehrere Sprachen oder Fachsprachen, MitarbeiterInnen vertreten divergierende Interessen und Meinungen, die eine Übereinkunft und gute Zusammenarbeit oft erschweren. Dabei schlummert in der Diversität sowie in einem konstruktiven Herausfinden der Interessen ein enormes Kreativitätspotenzial. Und dieses will genutzt werden!

Als Führungskraft sind Sie gefragt, Lösungen für diese Herausforderungen zu bieten und das Potenzial der Diversität gekonnt einzusetzen. Nutzen Sie unsere Lösungsansätze, um für Ihr Unternehmen die finanziellen und menschlichen Ressourcen schonend auszuschöpfen und Erfolge zu erzielen.

Die moderne Führungskraft versteht es, sich zwischen diversen (eigenen und fremden, vermuteten und realen) Erwartungen professionell zu bewegen, ihre eigene Motivation und Ressourcen sowie die ihrer MitarbeiterInnen zu erkennen und zielorientiert einzusetzen.

Lernen auch Sie, sich selbst, homogene und gemischte (national, disziplinär, generational, motivational) Gruppen zu führen und aus den vorhandenen Potenzialen das beste Ergebnis zu erzielen. Basierend auf einer Kompetenzanalyse und entlang Ihrer spezifischen Bedürfnisse erlernen Sie eine Art von Führung, die weg von Automatismen und Konfliktvermeidung hin zu einem konstruktiven Umgang mit der eigenen und fremden Diversität leitet.

### Bausteine

- ✓ Kompetenzanalyse bei Ihnen vor Ort
- ✓ Kompetenzportfolio für die Adressaten (Angebot)
- ✓ Vermittlung von u.a. mediativen Kompetenzen zur nachhaltigen Mitarbeiterbindung und zum unternehmerischen Erfolg
- ✓ Kommunikation und Führung
- ✓ Vorbereitung schwieriger (Konflikt-) Gespräche
- ✓ Motivationsgrundlagen und Komponenten der Leistungsfähigkeit
- ✓ (Selbst-) Führung von Diversität
- ✓ interkulturelle Aspekte von Teams
- ✓ ressourcenorientierte Zusammensetzung von interkulturellen Teams
- ✓ Individuelles Business Coaching

### Methoden

Trainer-Input, praktische Übungen, Situationssimulationen, Feedback, Videoanalyse

### Dauer der Maßnahme:

Analyse 1/2 bis 1 Tag  
Training 2 Tage  
Evaluation 1/2 Tag

**Preis:** auf Anfrage – Gerne erstellen wir nach Ihren Bedürfnissen ein maßgeschneidertes Angebot

**Kontakt:** per Mail: [hetzer@kybos-training.com](mailto:hetzer@kybos-training.com)

### Auf einen Blick:

- ✓ Ein hoher Übungsanteil gewährleistet Ihren Praxistransfer
- ✓ Wird als Offenes Training und als Inhouse Maßnahme durchgeführt
- ✓ Professionelle Unterstützung im Nachgang des Seminars durch Seminarunterlagen, Trainerbrief, Hotline
- ✓ Umfangreiche Seminarunterlagen, Checklisten, Skripte, etc. sind im Preis inbegriffen
- ✓ Qualität durch stetige Weiterbildung der Trainer und durch Maßnahmen der Qualitätssicherung
- ✓ Keine versteckten Zusatzkosten.

## Ihr Weg zu neuen Kunden – Akquise mit der 7-Brücken-Methode (2 Tage)

### **Situation**

Akquise bedeutet, Interesse zu wecken für das eigene Unternehmen und die eigenen Produkte sowie das Vertrauen des Kunden in das eigene Leistungsversprechen zu gewinnen. Dies erfordert Kontinuität und eine positive Einstellung. Dabei ist es wichtig, dass Sie planvoll und zielorientiert arbeiten. Effektive Akquisition setzt Präzision in der Kundenansprache und in der Formulierung des eigenen Angebotes voraus. Auch ein gutes Selbstmanagement, Zielbewusstsein und kommunikative Fähigkeiten sind wichtig, um den potenziellen Kunden zu überzeugen. Lernen Sie, innere Widerstände gegen Akquisition zu überwinden, Ihre potenziellen Neukunden überall im Blick zu haben und durch die richtige Strategie neue Umsatzpotenziale zu erschließen.

### **Zielsetzung**

Sie erfahren, wie Sie neue Interessenten für Ihre Produkte und Dienstleistungen optimal mit Hilfe der 7-Brücken-Methode ansprechen. Sie entwickeln Ihre persönliche Akquisitionsstrategie auf Basis Ihrer Ziele und der Stärken Ihres Produktes oder Ihrer Dienstleistung. Mit Hilfe von professionellem Feedback formulieren Sie schrittweise einen passenden Aufhänger für die erste Kontaktaufnahme. Gemeinsam erarbeiten wir für Ihre Produkte oder Dienstleistungen attraktive Zielgruppen, Produktvorteile und Kundennutzen. In praktischen Übungen trainieren Sie die richtigen Frage- und Zuhörtechniken, um die Bedürfnisse und Entscheidungskriterien des potenziellen Kunden zu analysieren und kompetent darauf einzugehen.

### **Inhalte**

- Die passende Zielgruppe für Ihr Produkt / Dienstleistung
- Der erste Schritt: Ihre Zielkundenliste
- Ihre eigene Akquisitionsstrategie planen: Die 7-Brücken-Methode
- Ihr Aufhänger: Aufmerksamkeit erzeugen und im Gedächtnis bleiben
- Beziehungsaufbau und Vertrauen gewinnen
- Merkmale, Vorteile, Nutzen: Wie argumentiere ich richtig
- Widerstände erkennen und überwinden

### **Methoden**

Trainer-Input, praktische Übungen, Gruppenarbeit, Situationssimulationen, Feedback

### **Termine und Ort**

Karlsruhe: 08. und 09. Mai 2017

### **Preis**

690€ zzgl. MwSt.

### **Anmeldung**

Per Mail: [hetzer@kybos-training.com](mailto:hetzer@kybos-training.com)

## Anfragemanagement – Anfragen zum Auftrag machen (2 Tage)

### **Situation**

Sie erhalten tagtäglich eine Vielzahl an Anfragen von Ihren Kunden und Interessenten. Immer wieder drängt sich Ihnen dabei der Eindruck auf, dass Sie zwar sehr viele Angebote schreiben und versenden, doch zu selten aus den Angeboten konkrete Aufträge werden. Wenn Sie Ihre Angebote nachfassen, hören Sie immer wieder Einwände, Vorwände oder stoßen auf Widerstände bei Ihren Gesprächspartnern. Einige Anfragen scheinen zudem reine Alibianfragen zu sein.

### **Zielsetzung**

Sie erarbeiten sich einen klaren und nachvollziehbaren Prozess im Umgang mit Ihren Anfragen. Erst wenn Sie möglichst exakt wissen, was Ihr Kunde wünscht, welche Prioritäten und Bedürfnisse er hat, können Sie ein wirklich maßgeschneidertes Angebot unterbreiten. Nur solche Angebote haben heute überhaupt eine Chance zu einem Auftrag zu werden. Durch geplantes Nachfassen optimieren Sie zudem Ihre eigene Abschlussquote und verhindern, an der ersten Hürde zu scheitern. Sie lernen Methoden kennen, wie Sie scheinbar verlorene Aufträge wieder zurück holen und wie Sie die an Sie gerichteten Alibianfragen reduzieren.

### **Inhalte**

- Wissen, was Ihr Kunde wünscht: Das Vorangebotsgespräch
- Fragetechnik und Aktives Zuhören
- Angebote vertriebsorientiert gestalten
- Häufige Gestaltungsfehler
- Umgang mit Alibianfragen
- Offene Angebote nachfassen
- Umgang mit Einwänden und Widerständen

### **Methoden**

Trainer-Input, praktische Übungen, Gruppenarbeit, Situationssimulationen, Feedback

### **Termine und Ort**

Karlsruhe: 30. und 31. Mai 2017

### **Preis**

690€ zzgl. MwSt.

### **Anmeldung**

Per Mail: [hetzer@kybos-training.com](mailto:hetzer@kybos-training.com)

© 2017 Kybos Training

## Preise erfolgreich verhandeln – Abschlüsse durch Souveränität (1 Tag)

### **Situation**

Sie sind Key Account Manager oder arbeiten im Vertriebsaußendienst und kennen die Situation, mit Ihrem Kunden Preise zu verhandeln. Hier ist Ihr Verhandlungsgeschick gefragt, um nicht zu früh oder ungerechtfertigterweise Preisnachlässe zu gewähren. Doch bedeutet das Verhandeln von Preisen mehr, als seine eigenen Preisvorstellungen durchzusetzen. Denn neben dem kurzfristigen Profit wollen Sie Ihren Kunden als Stammkunden und Empfehlungsgeber gewinnen.

### **Zielsetzung**

In diesem Training lernen Sie praxisorientierte Methoden und Strategien der Preisverhandlung kennen und anwenden. Entwickeln Sie ein Gespür für die aktuelle Verhandlungssituation und die angemessene Reaktion darauf. Erfahren Sie, wie Sie preisstabil bleiben und dennoch Ihren Kunden überzeugen und ihn als Stammkunden gewinnen. Machen Sie aus der Preisverhandlung eine Win-Win-Situation. Reflektieren Sie Ihren Verhandlungsstil und optimieren Sie Ihre Fähigkeit, systematisch und zielstrebig bestmögliche Konditionen am Markt durchzusetzen. In zahlreichen praktischen Übungen trainieren Sie konkrete Verhandlungssituationen. Sie erhalten ein fundiertes Feedback zu Ihrem Auftreten und Ihrer Wirkung im Verkaufsgespräch.

### **Inhalte**

- Vorbereiten einer Preisverhandlung
- Richtiges Reagieren auf Preiseinwände
- Testen, ob man Alibianbieter ist
- Preisdifferenzen zum Wettbewerb argumentieren
- Den Nutzen verteidigen statt bei Konditionen nachgeben
- Unumgängliche Zugeständnisse für sich nutzen
- Typische Fehler in der Preisverhandlung vermeiden

### **Methoden**

Trainer-Input, praktische Übungen, Gruppenarbeit, Situationssimulationen, Feedback

### **Termine und Ort**

Karlsruhe: 29. Februar 2017

### **Preis**

390€ zzgl. MwSt.

### **Anmeldung**

Per Mail: [hetzer@kybos-training.com](mailto:hetzer@kybos-training.com)

© 2017 Kybos Training



## Überzeugende Messeauftritte – Besucher begeistern (1 Tag)

### **Situation**

Eine Messe ist eine hervorragende Gelegenheit, um neue Kontakte zu knüpfen und zu pflegen, neue Kunden zu gewinnen und die Beziehung zu Stammkunden zu pflegen. Doch geht es nicht um eine reine Kontaktpflege, sondern Sie wollen Ihre Produkte und Dienstleistungen verkaufen. Auf einer Messe sind Sie immer das Aushängeschild Ihres Unternehmens.

### **Zielsetzung**

In diesem Seminar lernen Sie, wie Sie Ihren Messeauftritt nicht nur optimal vorbereiten und erfolgreich umsetzen, sondern auch angemessen nachbereiten. Erfahren Sie, wie Sie Ihr Unternehmen ansprechend und überzeugend präsentieren und Ihre Besucher begeistern. Gemeinsam mit unseren Experten entwickeln Sie gezielte Strategien und decken Optimierungspotenziale auf, die Ihnen dabei helfen, Ihre Kontakt- und Verkaufserfolge maßgeblich zu steigern! Sie optimieren Ihre Kommunikationsfähigkeit und lernen, auf Ihre Besucher einladend, sympathisch und kompetent zu wirken.

### **Inhalte**

- Messenvorbereitung und Zieldefinition
- Die erfolgreiche Kundenansprache
- Umgang mit schwierigen Besuchern
- Effektive Gesprächsführung am Messestand
- Nachbereitung und Ergebnissicherung

### **Methoden**

Trainer-Input, praktische Übungen, Gruppenarbeit, Situationssimulationen, Feedback

### **Termine und Ort**

Karlsruhe: 03. März 2017

### **Preis**

390€ zzgl. MwSt.

### **Anmeldung**

Per Mail: [hetzer@kybos-training.com](mailto:hetzer@kybos-training.com)

© 2017 Kybos Training

## Der Auftritt beim Kunden – Ihr Erfolg beim Besuch vor Ort (2 Tage)

### **Situation**

Qualität, Preise und Produkte werden zunehmend vergleichbar und dadurch kurzfristig austauschbar. Lieferanten ebenso! Wettbewerber aus Deutschland und Ländern wie China, Japan, Korea, Indien oder USA holen immer schneller auf. Dies kann schnell zu unnötigen Umsatzrückgängen und Preisdruck führen.

Gegen negative Gefühle ist es nur schwer möglich, jemanden zu überzeugen. Die Bedeutung dieser Aussage, vor allem bei erklärungsbedürftigen Produkten, wird oft von Unternehmen unterschätzt. Nicht immer überzeugen die sachlichen Argumente. Ebenso wichtig sind subjektive Faktoren, um Vertrauen und Kundenähe zu gewinnen.

### **Zielsetzung**

Dieses Training zeigt auf leicht verständliche Weise den Ablauf des Verkaufsprozesses und wie dieser optimal gesteuert wird. In Praxisübungen lernen Sie, wie sie Ihr Fachwissen noch effektiver einsetzen und Ihre Kunden schneller überzeugen. Sie erarbeiten sich Wege, wie Sie Ihren Produktnutzen mit den Kundenbedürfnissen verbinden und somit den Mehrwert Ihres Angebots hervorheben.

### **Inhalte**

- Einstellung zur Verkaufstätigkeit
- Im Gespräch von Beginn an „da sein“
- Professioneller Einstieg in Verkaufsgespräch
- Gesprächsführung und Fragetechniken
- Kundenbedarf und -bedürfnisse ermitteln
- Aktiv Zuhören und „Wach sein“
- Präsentieren von Produkten und Dienstleistungen
- Interesse wecken und Kundenorientiert argumentieren
- Kundeneinwände entkräften und Widerstände auflösen
- Umgang mit schwierigen Personen und Situationen
- Preise stabil vertreten und abschlussstark agieren

### **Methoden**

Trainer-Input, praktische Übungen, Videoanalysen, Gruppenarbeit, Situationssimulationen, Aufmerksamkeitsübungen, Feedback

### **Termine und Ort**

Karlsruhe: 01. und 02. Juni 2017

### **Preis**

690€ zzgl. MwSt.

### **Anmeldung**

Per Mail: [hetzer@kybos-training.com](mailto:hetzer@kybos-training.com)

© 2017 Kybos Training

## Ihr Unternehmen in der Presse (jeweils 1 Tag)

Als Journalist und PR-Dienstleister kennt unser Experte für Presse- und Öffentlichkeitsarbeit beide Seiten des Schreibtischs. Profitieren Sie in unseren Trainings von diesem Know-how und machen Sie den ersten Schritt, um von Ihrer Kundezielgruppe besser wahrgenommen zu werden!

### **Training V013: So „verkaufen“ Sie der Presse Ihre Themen (1 Tag)**

#### ***Zielgruppe***

Mitarbeiter aus Marketing- und PR-Abteilungen kleiner und mittlerer Unternehmen.

#### ***Situation***

- Ihr Unternehmen hat tolle Produkte bzw. Dienstleistungen. Wissen das auch potenzielle Kunden?
- Sie verfügen über fundiertes Know-how. Weiß das auch ihre wichtigste Zielgruppe?
- Sie möchten in renommierten Fachmagazinen stehen. Kennen Sie den Schlüssel dazu?

#### ***Seminarbeschreibung***

- Sie lernen, wie sie dem Redakteur ein Thema mittels einer ansprechenden Betreffzeile in Ihrer E-Mail schmackhaft machen.
- Sie lernen die unterschiedlichen Wirkungen guter und schlechter Betreffzeilen kennen.
- Sie lernen den Kontakt zum Redakteur zu managen und so einen guten Draht zur Presse aufzubauen.

#### ***Nutzen***

- ✓ Aufbau und Steigerung Ihrer Kommunikationskompetenz im Umgang mit der Presse.
- ✓ Verstehen, wie der Redakteur arbeitet und „tickt“.
- ✓ Nie mehr langweilige und nichtssagende E-Mail-Betreffs
- ✓ Positive und glaubwürdige Außendarstellung Ihres Unternehmens.
- ✓ Steigerung der Sichtbarkeit Ihres Unternehmens in der Presse und damit bei potenziellen Kunden.

-> **Eine an den Vertriebszielen orientierte Pressearbeit trägt mittel- bis langfristig zur Umsatz- und Ertragssteigerung bei.**

### **Training V014: Presseinformationen erstellen und von sich reden machen (1 Tag)**

#### **Zielgruppe**

Mitarbeiter aus Marketing- und PR-Abteilungen kleiner und mittlerer Unternehmen.

#### **Situation**

Sie wollen Neuigkeiten wie neue Produkte, Veranstaltungen oder wichtige Entwicklungen Ihres Unternehmens der Öffentlichkeit und Ihrer Zielgruppe mitteilen.

#### **Seminarbeschreibung**

- Sie lernen, das meist genutzte Instrument der Pressearbeit professionell zu erstellen.
- Sie lernen, wann und wie eine Presseinformation Aufmerksamkeit erweckt.
- Sie lernen, wie Sie sich aus der Flut an Presseinformationen beim Redakteur abheben.

#### **Nutzen**

- ✓ Nie mehr Presseinformationen schreiben, die nicht gelesen werden.
- ✓ Nur noch über Dinge schreiben, die Redakteure wirklich interessieren.
- ✓ Positive und glaubwürdige Außendarstellung Ihres Unternehmens.
- ✓ Steigerung der Sichtbarkeit Ihres Unternehmens in der Presse und damit bei potenziellen Kunden.

#### **Methoden**

Trainer-Input, praktische Übungen, Einzel- und Gruppenarbeit, Checklisten und Vorlagen, Feedback.

**Termine und Ort:** Auf Anfrage

#### **Preis pro Person**

390€ zzgl. MwSt.

#### **Anmeldung**

Per Mail: [hetzer@kybos-training.com](mailto:hetzer@kybos-training.com)

### **Situation**

Sie verlieren an manchen Tagen den Überblick und wissen nicht womit Sie anfangen sollen? Sie haben den Eindruck, dass Ihnen die Zeit für die wirklich wichtigen Aufgaben fehlt? Sie haben den Eindruck, Sie können Ihren Arbeitsalltag nicht mehr selbst gestalten sondern sind nur noch gehetzt und das setzt sich in Ihrer Freizeit fort? Sie sind am Ende Ihres Arbeitsalltags erschöpft und trotz Überstunden haben Sie das was Ihnen wichtig war nicht erledigen können? Besprechungen sind schlecht organisiert und dauern viel zu lange?

### **Zielsetzung**

Sie lernen in diesem Seminar wie Sie die wirklich wichtigen Prioritäten setzen. Wie Zeit- und Selbstmanagement wirklich erfolgreicher Menschen funktioniert. Sie lernen wie Sie realistisch planen und erfolgreich delegieren. Sie machen Sich mit zeitsparenden Kreativitätstechniken vertraut und lernen mit Unterbrechungen und Unerwartetem effektiv umgehen. Sie werden Meetings und Besprechungen effizient und zielgerichtet organisieren. Ihren Tages- und Wochenablauf strukturieren und sich im Arbeitsalltag leicht entspannen. Und da jeder Mensch ein Individuum ist, ist ein Schwerpunkt die persönlichen Motivationsstruktur zielgerichtet einzusetzen.

### **Inhalte**

- Selbstverantwortung
- Immer unter Druck
- Razzia: Zeitdiebe, Planung und Aufschieberitis
- effektive Hilfsmittel und Arbeitsmethoden – Konzentration auf das Wesentliche aber wie?
- Die passenden Helfer: Outlook, GTD, Terminplaner, Mindmapping.
- Schreibtisch- und Informationsmanagement – Systematisch Ordnung halten
- Helfer in der Krise, wenn alle Stricke reisen
- Umgang mit Zeitfallen
- Umgang mit schwierigen Aufgaben
- Selbstmanagement und Zielplanung im Gesamtkontext / kontinuierliche Verbesserung

### **Methoden**

Trainer-Input, praktische Übungen, Gruppenarbeit, Situationssimulationen, persönliche Reflexion, Checklisten, Feedback

### **Termine und Ort**

Karlsruhe: 14. September 2017

### **Preis**

390€ zzgl. MwSt.

### **Anmeldung**

Per Mail: [hetzer@kybos-training.com](mailto:hetzer@kybos-training.com)

© 2017 Kybos Training

### **Situation**

Sie stehen vor der Herausforderung, eine Präsentation zu halten. Sie kennen sich auf Ihrem Gebiet bestens aus. Doch werden Sie auch Ihr Publikum von Ihrer Fachkompetenz überzeugen und in Ihren Bann ziehen? Werden Sie Ihr Ziel erreichen und die Inhalte vermitteln, die Ihnen so wichtig sind? Wie wird es Ihnen gelingen, den roten Faden Ihres Vortrags aufzuzeigen und auch mit kritischen Fragen seitens der Zuhörer souverän umzugehen?

### **Zielsetzung**

Sie trainieren die unterschiedlichsten Präsentationssituationen, die sich in Ihrem Arbeitsalltag ergeben können - von der Stegreifrede über die Informationspräsentation bis hin zur Argumentation. Sie erhalten qualifiziertes Feedback zu Ihrer Sprache und Körpersprache sowie Ihrer Wirkung auf das Publikum. Sie erfahren, wie es Ihnen gelingt, Ihr Publikum für sich zu gewinnen und auch in herausfordernden Situationen die Ruhe zu bewahren und souverän und echt zu bleiben. Wir geben Ihnen praktische Tipps zur Visualisierung. Wir zeigen Ihnen auf, wie Sie Ihren Vortrag professionell strukturieren und mit welchen Akzenten Sie Ihre Zuhörer in den Bann ziehen und überzeugen. Sie erkennen, wo Ihre individuellen Stärken als Redner liegen und wie Sie diese ausbauen können. Sie entwickeln Ihren eigenen Stil und sichern sich einen gelungenen Auftritt. Stellen Sie sich auf Ihre Zielgruppe ein, argumentieren Sie überzeugend und bauen Sie einen positiven, motivierenden Kontakt zu Ihren Zuhörern auf. Reagieren Sie richtig auf kritische Fragen, Einwände und Störungen.

### **Inhalte**

- Authentizität und individueller Stil als Redner
- Selbstbewusstes Auftreten vor Gruppen – Lampenfieber gehört dazu
- Erfolgreicher Einsatz der Stimme und Körpersprache
- Zielsetzung, Planung, Vorbereitung
- Aufbau der Präsentation: Wirkungsvoller Einstieg und der bleibende letzte Eindruck
- Optimale Anpassung der Rede an die Zielgruppe
- Überzeugende Argumentation
- Sinnvoller Medieneinsatz
- Souveräner Umgang mit schwierigen Situationen und provozierenden Fragen

### **Methoden**

Trainer-Input, praktische Übungen, Gruppenarbeit, Situationssimulationen, persönliche Reflexion, Checklisten, Feedback, Videoanalyse

### **Termine und Ort**

Karlsruhe: 06. und 07. September 2017

### **Preis**

590€ zzgl. MwSt.

### **Anmeldung**

Per Mail: [hetzer@kybos-training.com](mailto:hetzer@kybos-training.com)

© 2017 Kybos Training

### **Situation**

Das Erzählen von Geschichten, ist eine der effizientesten Kommunikationsformen zwischen den Menschen. Es bedeutet, durch gute Geschichten Aufmerksamkeit zu erlangen, den Zuhörer emotional zu erreichen und sein Interesse zu wecken. Geschichten transportieren nicht nur Fakten, sondern stellen sie in Zusammenhänge, geben ihnen Sinn und Lebendigkeit. Storytelling wird damit zu einem optimalen Instrument, wenn es darum geht, Marken, Produkte und Dienstleistungen mit Leben zu füllen.

### **Zielsetzung**

In diesem Workshop lernen Sie, Storytelling für Ihre eigene Arbeit wirkungsvoll einzusetzen. Sie lernen wichtige Funktionsweisen und Fertigkeiten kennen, welche die Grundlagen „guter“ Geschichten sind und probieren diese in verschiedenen Übungen aus. Sie entwickeln individuelle Lösungen für das Finden und das Erzählen einer guten Geschichte sowie den Einsatz von Geschichten im beruflichen Kontext.

### **Inhalte**

- Wie gute Geschichten funktionieren
- Wirkmechanismen des Storytelling
- Entwickeln Sie Ihre eigne Story zu sich selbst, Ihrem Unternehmen und Ihren Produkten
- Die Toolbox zum Story Telling: Geschichten spannend und verständlich gestalten
- Welche Geschichten steigern die Kaufbereitschaft
- Wie differenzieren Sie sich über Ihre Geschichte vom Wettbewerb
- Über welche Kanäle verbreiten Sie Ihre Geschichten optimal

### **Methoden**

Trainer-Input, praktische Übungen, Einzel- und Gruppenarbeit, Feedback

### **Termine und Ort**

Karlsruhe: 04. September 2017

### **Preis**

390€ zzgl. MwSt.

### **Anmeldung**

Per Mail: [hetzer@kybos-training.com](mailto:hetzer@kybos-training.com)

## Konfliktmanagement – Konflikte als Chance begreifen (2 Tage)

### **Situation**

Unsere Welt besteht aus Gegensätzen und wenn wir anderen Menschen begegnen, dann treffen unterschiedliche Meinungen, Wünsche, Bedürfnisse, Erfahrungen, Einstellungen und Motive aufeinander. Diese sind oft Auslöser für Konflikte. Konflikte gehören somit zu unserem Leben. Doch wie können wir Konflikte als Chance begreifen? Wenn Sie Konflikte konstruktiv bearbeiten, führen diese zu Innovationen, Veränderungen und positiven Weiterentwicklungen. Konstruktives Konfliktmanagement ist motivierend und leistet einen eigenständigen Beitrag zum Unternehmenserfolg!

### **Zielsetzung**

In diesem Seminar setzen Sie sich konstruktiv mit Konflikten und insbesondere der Konfliktlösung auseinander. Sie erarbeiten sich die Fähigkeit, Spannungen und Auseinandersetzungen aktiv und erfolgreich anzugehen. Sie lernen, Konflikte rechtzeitig zu erkennen, produktiv zu bearbeiten und gewinnbringend zu lösen. Sie erhalten einen Einblick in Instrumente und Techniken, mit denen Sie konfliktträchtige Situationen gekonnt bearbeiten können. In diesem Seminar trainieren Sie Ihre Konfliktgespräche und bekommen ein Feedback auf Ihr eigenes Konfliktverhalten.

### **Inhalte**

- Ursachen von Konflikten
- Eskalationsdynamik von Konflikten erkennen
- Konflikte angehen und bearbeiten
- Strategien zur Konfliktlösung
- Ein Konflikt muss Sprache werden
- Die eigene innere Haltung zum Thema Konflikt reflektieren
- Umgang mit schwierigen Persönlichkeiten

### **Methoden**

Trainer-Input, praktische Übungen, Gruppenarbeit, Situationssimulationen, persönliche Reflexion, Checklisten, Feedback

### **Termine und Ort**

Karlsruhe: 21. und 22. Juni 2017

### **Preis**

590€ zzgl. MwSt.

### **Anmeldung**

Per Mail: [hetzer@kybos-training.com](mailto:hetzer@kybos-training.com)

© 2017 Kybos Training



### **Situation**

Fremdbild und Selbstbild haben nichts mit Tatsachen zu tun, sondern sind Resultat persönlicher Wahrnehmungen und Bewertungen. Deshalb können unser Selbstbild und das Bild, wie andere uns sehen, sehr unterschiedlich ausfallen. Sowohl in das Selbstbild als auch in das Fremdbild können sich „Fehler“ einschleichen. Wir alle haben unsere blinden Flecken in Bezug auf unsere eigene Person, unsere Talente und Fähigkeiten, unsere Stärken und Schwächen, unsere Persönlichkeitsmerkmale. Weicht die Selbsteinschätzung von der Fremdeinschätzung ab, dann führt das nicht selten zu Konflikten.

### **Zielsetzung**

Bei öffentlichen Auftritten, im Kundenkontakt oder bei internen Gesprächen – Ihre Wirkung als Fach- und Führungskraft trägt wesentlich zu Ihrem Ansehen und Erfolg bei. Hier setzen Sie sich intensiv mit Ihrer eigenen Persönlichkeit auseinander. Mittels eines Selbsttests, Praxissimulationen und konstruktivem Feedback lernen Sie sich selbst und Ihre Wirkung auf andere besser kennen. So verbessern Sie einerseits Ihre Selbstwahrnehmung und lernen andererseits, Ihre Ausstrahlung in den für Sie relevanten beruflichen Situationen zu optimieren. Überlassen Sie Ihre Wirkung nicht dem Zufall!

### **Inhalte**

- Mein Persönlichkeitsprofil- Wer bin ich? Was tue ich?- Wie beeinflusst das mein Auftreten?
- Fremdbild- Mein erster Eindruck auf Fremde- So wirke ich auf Kunden, Mitarbeiter, Vorgesetzte - Die Kunst des konstruktiven Feedbacks
- Die eigene Wirkung optimieren - Blinde Flecken aufdecken- Umgang mit Idealbildern und Fremderwartungen- (Körper-)Sprache gekonnt einsetzen
- Eigene Veränderungsplanung – erfolgreiche Strategien

### **Methoden**

Trainer-Input, praktische Übungen, Gruppenarbeit, Situationssimulationen, persönliche Reflexion, Checklisten, Feedback

### **Termine und Ort**

Karlsruhe: 27. und 28. Juni 2017

### **Preis**

590€ zzgl. MwSt.

### **Anmeldung**

Per Mail: [hetzer@kybos-training.com](mailto:hetzer@kybos-training.com)

## Motivation stärken – Höchstleistungen erzielen (2 Tage)

### **Situation**

Motivation und Eigenverantwortung sind zwei Kernbegriffe, wenn es heute um Führung geht. Führende erleben unterschiedliche Erwartungen und widersprüchliche Anforderungen von allen Seiten. Die Freiräume erscheinen oft gering. Das erzeugt Druck, den auch die Mitarbeiter spüren.

Die Grundfrage lautet: „Wie können Sie führen, wenn Sie wollen, dass Ihre Mitarbeiter motiviert sind und selbst Verantwortung übernehmen?“

### **Zielsetzung**

Dieses Training richtet den Blick auf positive Gestaltungsmöglichkeiten. Sie erarbeiten auf Grundlage wissenschaftlicher Erkenntnisse, was Mitarbeiter motiviert, und wie Sie Eigenverantwortung stärken. Sie werfen einen Blick auf Ihren Ergebnisrahmen und entwickeln darin ein eigenes, positives Führungsbild. Für die Umsetzung im Alltag - in Mitarbeitergesprächen, Teammeetings und Stresssituationen - lernen und erproben Sie effektive Werkzeuge.

Im Vorfeld analysieren Sie mit Hilfe eines Online-Fragebogens Ihr eigenes Motivprofil. Im Training selbst haben Sie die Möglichkeit, Ihr Motivprofil in einem Vieraugengespräch mit dem Trainer zu analysieren.

### **Inhalte**

- Was motiviert Menschen?
- Mein eigenes Motivprofil
- Motive und Einstellungen
- Umgang mit diversen Motivtypen
- Welche Belohnungen wirken wirklich?
- Zufriedenheit am Arbeitsplatz
- Demotivation vermeiden

### **Methoden**

Trainer-Input, praktische Übungen, Gruppenarbeit, Situationssimulationen, Feedback + Persönliche Motivanalyse im Vorfeld mit dem Tool ahead

### **Termine und Ort**

Karlsruhe: 29. und 30. Juni 2017

### **Preis**

750€ zzgl. MwSt.

### **Anmeldung**

Per Mail: [hetzer@kybos-training.com](mailto:hetzer@kybos-training.com)

© 2017 Kybos Training

### **Situation**

Im Beruf stehen Sie vor der Aufgabe, Probleme zu lösen. Fachwissen ist dafür eine notwendige, aber nicht hinreichende Voraussetzung. Sie brauchen zusätzlich Methoden, um Ihr Wissen effektiv nutzen zu können. Problemlösemethoden sind hierfür das Handwerkszeug. Kreatives Denken und originelles Handeln sind bedeutende Voraussetzungen für den Erfolg.

### **Zielsetzung**

Sie werden mit den wichtigsten, in der Praxis bewährten Kreativitätstechniken vertraut gemacht. Sie erhalten Anstöße für kreative Prozesse, um im eigenen Arbeitsbereich neue Ideen zu entdecken und umzusetzen. Sie lernen, Kreativitätstechniken richtig einzusetzen und Entscheidungsmodelle nutzbringend anzuwenden.

### **Inhalte**

- Was ist Kreativität
- Rahmenbedingungen für Kreativität
- Kreativitätssitzungen vorbereiten und leiten
- Kreativitätstechniken
- Methoden der Problemstrukturierung

### **Methoden**

Trainer-Input, praktische Übungen, Gruppenarbeit, Situationssimulationen, persönliche Reflexion, Checklisten, Feedback

### **Termine und Ort**

Karlsruhe: 13. März 2017

### **Trainer**

Daniel Hetzer

### **Preis**

390€ zzgl. MwSt.

### **Anmeldung**

Per Mail: [hetzer@kybos-training.com](mailto:hetzer@kybos-training.com)

## Weg mit dem Zeitfresser: Meetings und Besprechungen erfolgreich durchführen (2 Tage)

### **Situation**

Besprechungen in Unternehmen laufen häufig unstrukturiert ab und führen oft zu großer Unzufriedenheit. Fehlende Moderation, keine Agenda, ungenügend vorbereitete Teilnehmer und unklar definierte Ziele sind hierfür als Gründe zu nennen.

### **Zielsetzung**

Nach diesem Training wissen Sie, wie eine gute Besprechung geplant und souverän geleitet wird. Sie sind in der Lage, Meetings zielorientiert zu moderieren und dadurch konkrete Ergebnisse zu erreichen. Außerdem erfahren Sie, was Sie im Umgang mit unterschiedlichen Teilnehmern beachten sollten, wie eine klare Agenda erstellt wird und effektiv protokolliert wird, um Ihre Besprechungen sinnvoll nachzubereiten. So wird der Fokus in Ihren Meetings zukünftig auf wirklich wichtige Aufgaben gelenkt und der Verlauf dadurch für alle Beteiligten motivierender.

### **Inhalte**

- Die richtige Vorbereitung
- Wie gestalte ich eine klare Agenda
- Der Moderator: Selbstverständnis und Aufgaben
- Moderationstechniken gezielt einsetzen
- Struktur schaffen und Entscheidungsprozesse voran bringen
- Einflussfaktoren auf eine positive Arbeitsatmosphäre
- Handwerkszeug und Medieneinsatz
- Protokolle effizient erstellen

### **Methoden**

Trainer-Input, praktische Übungen, Gruppenarbeit, Situationssimulationen, persönliche Reflexion, Checklisten, Feedback

### **Termine und Ort**

Karlsruhe: 10. und 11. Juli 2017

### **Trainer**

Daniel Hetzer

### **Preis**

590€ zzgl. MwSt.

### **Anmeldung**

Per Mail: [hetzer@kybos-training.com](mailto:hetzer@kybos-training.com)

## **Situation**

Der Informationsfluss wird stärker, interessante Magazine, informative Newsletters etc. sind immer wichtiger, da diese für die tägliche Arbeit große Vorteile bringen. Nur wie werde ich mit den ganzen Informationen fertig? Wann lese ich diese vielen Informationen? Wann habe ich Zeit dafür?

## **Ihr Nutzen:**

Lernen Sie durch den Einsatz Ihrer wunderbaren Augen und der außergewöhnlichen Kapazität Ihres Gehirns, Ihre Lesegeschwindigkeit, Ihr Textverständnis und Ihr Gedächtnis zu verbessern. Sparen Sie dadurch Tage, Wochen und Monate Ihrer Zeit. Wenn Sie ca. 1 Std. am Tag lesen und nur 25% schneller sind, sparen Sie im Monat 6 Std. Zeit. Ziehen Sie Ihren Nutzen aus der mentalen Lesetechnik, denn Lesen ist für den Geist dasselbe, wie Aerobic-Training für den Körper!

Skeptisch? Denken Sie, dass beim schnelleren Lesen nicht so viel aufgenommen wird?

Im Gegenteil, durch langsames Lesen langweilt sich unser Gehirn regelrecht und sucht sich willkommene Ablenkungen. Stellen Sie sich die folgende Frage: Wann sind Sie konzentrierter? Wenn Sie mit 30 km/h oder mit 180 km/h mit dem Auto fahren? Ja richtig, mit 180 km/h z. B. auf der Autobahn. Denn umso langsamer Sie fahren umso mehr schauen Sie, was um Sie herum noch alles passiert - Sie sind abgelenkt, unkonzentriert. Ganz genau so ist es mit unserer Lesetechnik.

## **Inhalte:**

- Lesegeschwindigkeit und Textverständnis
- Ihre erstaunlichen Augen
- Superkonzentration
- Ausschalten von Regressionen (zurückspringen beim Lesen)
- Techniken um das Subvokalisieren auszuschalten (lautloses Mitlesen im Kopf)
- Wortgruppen erfassen
- Übungen: Augentraining - Blickfelderweiterung - Konzentrationstraining - Gedächtnistraining.
- Onlinetraining mit Übungen, Tipps und Tricks, Fortgeschrittene-Techniken

## **Anzahl Teilnehmer/innen:**

min. 6 Personen, max. 20 Personen

## **Seminarleitung:**

Gabriele H. Heinzelmann SpeedReading-Trainerin und zert. Business- und Personal Coach

## **Kursstruktur um Ihre Lesegeschwindigkeit dauerhaft zu etablieren**

### **Modul I - Präsenstraining:**

Dauer: 2 x 6 Stunden jeweils 9:00 bis 16:00 Uhr  
inkl. zwei Skripte mit Erläuterungen und Übungen  
zzgl. Verpflegungspauschale

### **Einzel buchbar**

### **Modul II - Onlinetraining:**

Dauer: 5 x 2 Stunden  
1 x wöchentlich von 16:00 Uhr – 18:00 Uhr  
inkl. Trainingsprogramm per Mail

### **Nur buchbar mit Präsenstraining**

**Termine und Preise auf Anfrage: [hetzer@kybos-training.com](mailto:hetzer@kybos-training.com)**

## Pferdebegegnungen erleben – Persönlichkeiten erspüren (2 Tage)

Wirkung ist die Wahrnehmung der Persönlichkeit aus Sicht anderer Menschen – Ihr Fremdbild. Erkennen Sie Ihre Wirkung auf Andere und setzen Sie diese gezielt ein. Naturerfahrungen und Pferdebegegnungen unterstützen Sie dabei Ihr Fremd- und Selbstbild besser kennen zu lernen. Sie helfen Ihnen dabei, Ihre Persönlichkeit weiter zu entwickeln und eröffnen Ihnen auf einfühlsame Art und Weise neue Perspektiven!

**Pferde sind herrliche Wesen**, die sich uns Menschen unvoreingenommen zeigen – sie kennen keine Statussymbole, Kleiderordnungen etc. und spiegeln unser Wesen– sie helfen uns, über uns selbst hinaus zu wachsen und schenken uns Ihre Wärme und Ihr Vertrauen, wenn wir „echt“ sind. Lassen Sie sich überraschen, wie viel Schönes sie erleben können – hautnah – oder durch Beobachten. Ganz, wie es Ihnen gut tut!

Dieses Training ist für alle Menschen geeignet, die mehr über sich erfahren wollen.

### **Inhalte**

- *Fremdbild: Wie wirke ich auf andere*
- *Selbstbild: Wie sehe ich mich selbst*
- *Meine Ausstrahlung und Körpersprache*
- *Ansätze zur Entwicklung der eigenen Persönlichkeit*

### **Methoden**

Übungen mit Pferd, Feedback durch Trainer und Pferd, Trainer-Input, praktische Übungen, Gruppenarbeit, persönliche Reflexion

### **Termine und Ort**

nach Absprache

### **Preis**

auf Anfrage

### **Anmeldung**

Per Mail: [hetzer@kybos-training.com](mailto:hetzer@kybos-training.com)



© Kybos-Training

### Erwandern Sie sich Ihre Inhalte!

Das Kybos-Outdoor-Training verknüpft klassisches Training mit dem Outdoor-Erlebnis Wandern.

Gerade Menschen in Führungsverantwortung oder im Vertrieb müssen sich immer wieder neuen und unvorhergesehenen Situationen stellen. Deshalb bringen wir Führungskräfte und Mitarbeiter hinaus in die Natur und eröffnen ihnen so neue Perspektiven.

#### Nutzen unseres Outdoor-Trainings:

- Sie eignen sich das theoretische Rüstzeug für den Umgang mit neuen, unvorhergesehenen Situationen an.
- Sie trainieren hilfreiche Kommunikationstechniken, die Ihnen in konkreten Situationen weiterhelfen.
- Sie meistern während einer geführten Tour immer wieder neue Situationen selbst.

Erleben Sie, wie man Ziele erreicht, Kollegen unterstützt, Hindernisse überwindet, gemeinsam nach einem Weg sucht oder Entscheidungen im Team trifft! Übungen zur Reflexion, Gruppendiskussionen und Feedback – auch mit Videoanalyse – sichern den Transfer der Inhalte in Ihre berufliche Praxis.

Inhalte und Wanderrouten stellen wir für Ihr Unternehmen und Ihr Trainingsziel maßgeschneidert zusammen.

Bei den Trainingsinhalten und den Wandertouren berücksichtigen wir Vorkenntnisse, Erfahrungen und die individuelle Fitness der Teilnehmer.

#### Unser Outdoor-Training eignet sich insbesondere für folgende Themenbereiche:

- Mit Zielen führen
- Teams führen und formen
- Teamentwicklung
- Entscheidungen treffen
- Führungsstile
- Wahrnehmungstraining für Vertrieb / Führung
- Erfolge planen und erreichen
- Delegieren von Aufgaben
- Kreativität entwickeln
- Kundenbeziehungen entwickeln – Gehen Sie mit Ihren Kunden auf Tour
- Strategieentwicklung
- Changemanagement
- Projektmanagement
- Motivation: Das besondere Incentive

Fragen Sie uns an: [hetzer@kybos-training.com](mailto:hetzer@kybos-training.com)





## Mitarbeiterentwicklung für KMU: Das Kybos-Zirkeltraining

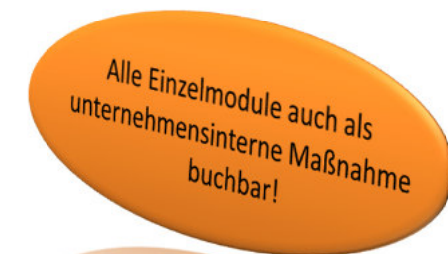
12 Themengebiete in 12 Monaten: Sie investieren einen Tag im Monat in Ihre eigene Aus- und Weiterbildung. In unseren Zirkeltrainings speziell für Führungskräfte oder Vertriebsmitarbeiter treffen Sie Gleichgesinnte aus verschiedenen Unternehmen, die gemeinsam mit Ihnen unter der Anleitung eines erfahrenen Trainers einmal im Monat ein Führungs- oder Vertriebsthema fokussiert trainieren.

Die Gruppengröße ist auf eine Teilnehmerzahl von 8 Personen begrenzt, so dass ein optimaler Lernerfolg gewährleistet ist. Sie entscheiden selbst, wann Sie einsteigen und an wie vielen Terminen Sie teilnehmen. Wie bei unseren offenen Trainings gewährleisten wir Ihnen die Durchführung jedes einzelnen Moduls. Geeignete Tagungshotels mit moderner Tagungstechnik und der Einsatz passender Medien schaffen einen Rahmen für den Blick auf das Wesentliche. Fundierte Theorieinputs des Trainers kombiniert mit einem hohen Anteil an Praxisübungen mit Feedback, Gruppenarbeiten und die Besprechung von Fallbeispielen schlagen die Brücke in Ihre Praxis. In jedem Modul erhalten Sie Transferaufgaben, die Ihnen eine optimale Nachbearbeitung der Trainingsinhalte ermöglichen. Auf diese Weise setzen Sie Erlerntes sofort in Ihre eigene berufliche Praxis um. Nach Teilnahme an einem Modul steht Ihnen unser Trainer zur Unterstützung beratend per E-Mail zur Seite. Somit bleiben keine Fragen ungeklärt.

Das Kybos-Zirkeltraining ist optimal für kleinere und mittelständische Unternehmen sowie Einzelpersonen geeignet, professionell Ihre eigenen Führungskräfte und Vertriebsmitarbeiter auszubilden und weiter zu entwickeln. Teilnehmer, die alle 12 Module eines Programms besuchen, haben nicht nur einen Preisvorteil, sondern nach Abschluss des Programms auch ein breites und fundiertes Wissen sowie einen gut gefüllten Methodenkoffer in Sachen Führung oder Vertrieb. Ein Zertifikat dokumentiert dieses. Werden auch Sie zertifizierter Vertriebsmanager bzw. zertifizierte Führungskraft. Sprechen Sie uns an. Wir beraten Sie gerne!

### Auf einen Blick:

- ✓ Ein hoher Übungsanteil gewährleistet einen extremen Praxisbezug
- ✓ Umfangreiche Unterlagen: Skript, Fotoprotokoll, Checklisten und Gesprächsleitfäden
- ✓ Transferaufgaben garantieren Ihnen eine Umsetzung der Inhalte in Ihren eigenen beruflichen Alltag
- ✓ Professionelle Unterstützung im Nachgang des Seminars durch Seminarunterlagen, Trainerbrief, Hotline
- ✓ Möglichkeit zum Netzwerken
- ✓ Alle Module der Zirkeltrainings werden garantiert durchgeführt
- ✓ Qualität durch stetige Weiterbildung der Trainer und durch Maßnahmen der Qualitätssicherung
- ✓ Erstklassige Tagungshotels, die gut erreichbar sind
- ✓ Moderne Tagungstechnik und Einsatz der passenden Medien
- ✓ Verpflegung und Getränke sind im Preis inbegriffen
- ✓ Eine passende Übernachtungsmöglichkeiten vermitteln wir Ihnen auf Wunsch
- ✓ Keine versteckten Zusatzkosten
- ✓ Alle Teilnehmer erhalten ein Zertifikat





# Führungskräfteentwicklungsprogramm: Das Zirkeltraining für Führungskräfte

## **Modul 1 (FZT001): Der authentische Führungsstil**

- Inhalte: + Führungsstile  
+ Den eigenen Führungsstil erkennen und entwickeln  
+ Feedback als Führungsinstrument  
+ Typische Gesprächssituationen

Termin: 19. Mai 2017

## **Modul 2 (FZT002): Ziele vereinbaren**

- Inhalte: + Nutzen und Gefahren von Zielvereinbarungen  
+ Zielarten  
+ Das Zielvereinbarungsgespräch  
+ Kontrolle und Feedback

Termin: 23. Juni 2017

## **Modul 3 (FZT003): Management by Delegation**

- Inhalte: + Arten der Delegation  
+ Delegation und Motivation  
+ Das Delegationsgespräch

Termin: 28. Juli 2017

## **Modul 4 (FZT004): Lob und Kritik**

- Inhalte: + Selbstverständnis von Kontrolle  
+ Effekte von Lob, Tadel, Feedback  
+ Kritikgespräche führen

Termin: 15. September 2017

## **Modul 5 (FZT005): Mitarbeitergespräche**

- Inhalte: + Vor- und Nachbereitung  
+ Durchführung  
+ Aktives Zuhören, Gesprächsförderer  
+ Checkliste Mitarbeitergespräche

Termin: 13. Oktober 2017

## **Modul 6 (FZT006): Konflikte erfolgreich lösen**

- Inhalte: + Arten von Konflikten  
+ Konfliktentstehung und –eskalation  
+ Lösungsstrategien und die Vermittlerrolle  
+ Konfliktgespräche

Termin: 17. November 2017

## **Modul 7 (FZT007): Teams entwickeln und führen**

- Inhalte: + Phasen der Teamentwicklung  
+ Teamsitzungen durchführen und moderieren  
+ Kommunikation im Team  
+ Mission und Verantwortung

Termin: 15. Dezember 2017

## **Modul 8 (FZT008): Veränderungsprozesse gestalten**

- Inhalte: + Veränderungsbedarf erkennen, KVP entwickeln  
+ Mitarbeiter einbinden: Vision, Mission  
+ Unpopuläre Maßnahmen ankündigen

Termin: 12. Januar 2018

## **Modul 9 (FZT009): Besprechungen leiten und moderieren**

- Inhalte: + Die Rolle des Moderators  
+ Protokollarten  
+ Visualisierungstechniken in Besprechungen  
+ Vor-, Nachbereitung und Durchführung von Besprechungen

Termin: 16. Februar 2018

## **Modul 10 (FZT0010): Präsentation**

- Inhalte: + Aufbau einer Präsentation  
+ Interesse wecken, Überzeugen und Begeistern  
+ Stimme, Sprache, Körpersprache einsetzen  
+ Visualisierungstechniken

Termin: 16. März 2018

## **Modul 11 (FZT0011): Mitarbeiter auswählen**

- Inhalte: + Lebenslaufanalyse  
+ Der Rahmen für ein Bewerbungsgespräch  
+ Das Bewerbungsgespräch: Fragetechniken, Aktives Zuhören

Termin: 20. April 2018

## **Modul 12 (FZT0012): Motivation**

- Inhalte: + Motive, Werte, Einstellungen erkennen  
+ Sinnzentrierte Führung  
+ De-Motivation vermeiden  
+ Potenziale erkennen und fördern

Termin: 18. Mai 2018

### **Ort**

Karlsruhe

### **Zeiten**

Beginn jeweils 15Uhr und Ende 19Uhr

### **Trainer**

Daniel Hetzer

### **Preis**

190€ zzgl. MwSt. je Modul

### **Anmeldung**

Per Mail: [hetzer@kybos-training.com](mailto:hetzer@kybos-training.com)

Auch Inhouse buchbar!

### **Modul 1 (VZ001): Anfragen erfolgreich nutzen**

Inhalte: + Bedürfnisse ermitteln: Vorangebotsgespräche  
+ Umgang mit Alibianfragen  
+ Zusatzverkäufe realisieren  
+ Der Angebotsprozess

Termin: 12. Mai 2017

### **Modul 2 (VZ002): Angebote gestalten**

Inhalte: + Merkmale, Vorteile, Nutzen anbieten  
+ Alternativangebote  
+ Vertriebsorientierte Gestaltung

Termin: 30. Juni 2017

### **Modul 3 (VZ003): Angebote nachfassen**

Inhalte: + Der Nachfassprozess: Wer fasst Wann nach?  
+ Wiedervorlage organisieren  
+ Umgang mit Vertröstungen und Einwänden

Termin: 04. August 2017

### **Modul 4 (VZ004): Preisverhandlung**

Inhalte: + Wie stehen Sie zu Ihrem Preis  
+ Preisdifferenzen zum Wettbewerb argumentieren  
+ Nutzen verteidigen statt bei Konditionen nachgeben  
+ Zugeständnisse für sich nutzen

Termin: 22. September 2017

### **Modul 5 (VZ005): Kunden akquirieren**

Inhalte: + Wege zum Kunden: Telefon, Fachartikel, Empfehlung  
+ Akquisition planen, Hürden überwinden  
+ Ihr Aufhänger: Aufmerksamkeit erzeugen  
+ Ihre Zielgruppe und der Produktnutzen

Termin: 27. Oktober 2017

### **Modul 6 (VZ006): Der Besuch beim Kunden**

Inhalte: + Persönlichkeit und Wirkung  
+ Die Gesprächsphasen  
+ Bedarf und Wünsche ermitteln  
+ Schwierige Gesprächssituationen meistern

Termin: 24. November 2017

### **Modul 7 (VZ007): Produkte präsentieren**

Inhalte: + Aufbau und Struktur  
+ Interesse wecken und begeistern  
+ Abschlussorientiert agieren

Termin: 08. Dezember 2017

### **Modul 8 (VZ008): Der Messeauftritt**

Inhalte: + Messevor- und Nachbereitung  
+ Die effektive Kundenansprache  
+ Verhalten am Messestand: Messekommunikation

Termin: 19. Januar 2018

### **Modul 9 (VZ009): Key Account Management**

Inhalte: + Dauerhafte Kundenbeziehungen aufbauen  
+ Buying Center Analyse  
+ Als Team verkaufen  
+ Vertriebscontrolling

Termin: 23. Februar 2018

### **Modul 10 (VZ010): Umgang mit Reklamationen**

Inhalte: + Reklamation als Chance  
+ Reklamationsarten  
+ Reklamationen professionell bearbeiten  
+ Das Reklamationsgespräch

Termin: 23. März 2018

### **Modul 11 (VZ011): Strategisches Verkaufen**

Inhalte: + Marktbeobachtung  
+ Strategien entwickeln, Ziele setzen  
+ Informationen gewinnen  
+ Kontrolle und Veränderung

Termin: 27. April 2018

### **Modul 12 (VZ012): Zeitmanagement im Vertrieb**

Inhalte: + Zeitanalyse  
+ Zeitkiller  
+ Methoden der Zeitplanung  
+ Eigene Ziele

Termin: 25. Mai 2018

#### **Ort**

Karlsruhe

#### **Zeiten**

Beginn jeweils 15Uhr und Ende 19Uhr

#### **Trainer**

Daniel Hetzer

#### **Preis**

190€ zzgl. MwSt. je Modul

#### **Anmeldung**

Per Mail: [hetzer@kybos-training.com](mailto:hetzer@kybos-training.com)

Durchführungsgarantie

Ein professionelles Projektmanagement gewinnt in immer mehr Branchen an Bedeutung. Nur wer die Instrumente eines effektiven Projektmanagements gezielt anwendet, kann ein Scheitern der Projekte verhindern. Wir unterstützen Sie dabei mit unseren maßgeschneiderten Trainings.

Unser Trainer bringt hierfür nicht nur geballtes Fachwissen mit sondern auch langjährige Erfahrung in internationalen Projekten. Dies garantiert Ihnen einen schnellen und direkten Transfer der Trainingsinhalte in Ihre Arbeitspraxis.

## **Basis-Training:**

Dieses Seminar vermittelt das grundlegende Wissen des Projektmanagements. Sie werden in der Initialisierung, die Planung, Organisation und Steuerung von Projekten sowie der Projektführung anhand einer Fallstudie eingeführt.

Überblick Projektmanagement Methoden  
- ISO 69901, PRINCE2, PMBOK, ITIL, HERMES5, Scrum

## **Für Projektleiter:**

Sie lernen praxisnahe Methoden, die Ihre Tätigkeiten als Projektleiter erleichtern. Wir verhelfen Ihnen zu mehr Sicherheit, optimaler Nutzung der eigenen Zeit, das Durcheinander mit einer Struktur zu ersetzen und Pläne einzuhalten. So werden Sie zukünftig Ihre Projekte innerhalb der vorgegebenen Zeit, des Budgets und der Qualität abschließen können.

## **Virtuelle Projektteams führen:**

Sie möchten Ihr virtuelles Projektteam sicherer zum Erfolg führen und das Konfliktrisiko minimieren. Jeden Projektmitarbeiter müssen Sie einzeln motivieren, die Gesamtkommunikation innerhalb des Projektteams gezielt steuern und unterschiedliche Interessen bedenken, bevor Konflikte entstehen.

## **Internationale Projekte:**

Verbinden Sie modernste Projektmanagementmethodik mit interkulturellem Wissen. Internationale Projekte erfordern andere Lösungsansätze hinsichtlich Abwicklung, Führung und Kommunikation. Setzen Sie sich mit den Besonderheiten anderer Kulturen intensiv auseinander und ordnen Sie Ihre Projekte ein, um das Projekt erfolgreich zu realisieren.

**Ort und Termin** auf Anfrage: [hetzer@kybos-training.com](mailto:hetzer@kybos-training.com)

**Gerne kalkulieren wir Ihnen ein individuelles Angebot!**

## Industrie 4.0

Das Internet der Dinge verändert nicht nur die Art und Weise, wie wir unsere Produkte herstellen, sondern revolutioniert unsere Wirtschaft und Unternehmen.

Industrie 4.0, die vierte industrielle Revolution, erfordert neue Organisationsformen, innovative Managementideen und andere Führungsgrundsätze. Viele Unternehmen werden sich die grundsätzliche Frage stellen müssen: „Was ist eigentlich unser Geschäftsmodell?“ Der technologische Wandel hin zu intelligenten, vernetzten Produkten zwingt Unternehmen dazu, alles, was sie tun, zu überdenken. Wie sollen Wertschöpfung und Werterschließung funktionieren? Wie sollen Unternehmen mit Partnern zusammenarbeiten? Wie können Sie in neu definierten Branchen ihre Wettbewerbsvorteile sichern?

Als Experten für Führung, Vertrieb und Organisationsentwicklung wollen wir gemeinsam mit Ihnen Antworten zu diesen Fragestellungen finden, die helfen, Ihre Zukunft zu sichern.



Weitere Infos: <http://www.kybos-training.de/Industrie-4-0/>



### Akademie – Führung im Zeitalter von Industrie 4.0

Wie sieht erfolgreiche Führung im Zeitalter von Industrie 4.0 aus? Erlernen Sie wichtige Kompetenzen, die Ihnen die Transformation Ihres Unternehmens in das digitale Zeitalter erleichtern.

**Termin und Ort:** auf Anfrage

**Inhalte:**

- Leadership 4.0 – Ein Modell für das Zeitalter der Industrie 4.0
- Kommunikation, Achtsamkeit, Wahrnehmung in Zeiten des Wandels
- Neue Organisationsformen – Befähigung zur Selbststeuerung
- Mediative Kompetenz – Konflikte im Transformationsprozess meistern
- Best Practice – Was funktioniert?

**Investment:** 2450.- € zzgl. MWSt und Übernachtung (Verpflegung inklusive)

**Besonderheiten:**

- 4 Tage – 4 Trainer – 1 Coach begleitet Sie über alle Tage
- Pre-Coaching – Fragebogen + Skype-Interview
- Abendimpulse – Kamingsgespräche, Filme, Diskussion und Reflexion
- Speed-Coaching während der 4 Tage

### **Situation**

Industrie 4.0 steht für einen grundlegenden Wandel aller Wirtschafts- und Lebensbereiche (vierte industrielle Revolution). Das "Internet der Dinge und Dienste" schafft eine Verbindung der realen, physischen und virtuellen Welt. In der vernetzten Fabrik oder "Smart Factory" wachsen Informations-, Kommunikations- und Produktionstechnologien zusammen. Es ergeben sich völlig neue Möglichkeiten. Neue Geschäftsmodelle und Chancen entstehen, bestehende Geschäftsmodelle müssen weiterentwickelt werden. Erfahren Sie in unserem Intensiv-Seminar, wie Sie eine starke Individualisierung der Produkte unter den Bedingungen einer hoch flexibilisierten Produktion realisieren können. Sie lernen, wie Sie durch die Integration von Kunden und Geschäftspartnern Ihre Unternehmensprozesse enorm weiterentwickeln und vorher nicht erfassbare Potenziale erschließen können. Eine praxisnahe Vermittlung der Seminarinhalte steht dabei im Mittelpunkt.

### **Seminarziele**

Lernen Sie in diesem Seminar die Erfolgsbausteine der Industrie 4.0 kennen und verstehen. Erkennen Sie, welche Umsetzungsmöglichkeiten im eigenen Unternehmen bestehen und entwickeln Sie passende Ziele und Strategien zur Industrie 4.0 Transformation.

### **Zielgruppe**

Geschäftsleitung, Werks- und Betriebsleiter, Bereichsleiter, sowie Verantwortliche und leitende Mitarbeiter der Produktion, insbesondere aus den Bereichen Produktions-IT, Produktionsplanung, Unternehmensstrategie/-entwicklung, Logistik, Instandhaltung

### **Inhalte**

- Einführung in die Thematik Industrie 4.0: Begriffsdefinition und aktueller Stand
- Das Internet der Dinge und Dienste, Cyber-Physische-Systeme und Big Data – die Kernelemente von Industrie 4.0
- Folgen und Nutzen der Industrie 4.0: mehr Flexibilität, Veränderung der Organisation, uvm.
- Standortbestimmung: Industrie 4.0 im Unternehmen
- Geschäftsmodellinnovationen: Auswirkungen von Industrie 4.0 auf bestehende Geschäftsmodelle und Ansätze zur systematischen Weiterentwicklung
- Die Integration von Kunden, Lieferanten und Co. in die Wertschöpfungsketten
- Losgröße 1 – die Individualisierung der Produktion
- Industrie 4.0 als Hebel zur Effizienz- und Effektivitätssteigerung
- Best Practice und Tipps für die erfolgreiche Umsetzung im eigenen Unternehmen

**Methode:** Vortrag, Diskussion, Fragebogen zur Industrie 4.0 Readiness

**Preis:** 490,00€ zzgl. MWSt.

**Informationen und Anmeldung** per Mail: [hetzer@kybos-training.com](mailto:hetzer@kybos-training.com)



### **Situation**

Wie sieht erfolgreiche Führung im Zeitalter von Industrie 4.0 aus? Das Internet der Dinge verändert unsere Wirtschaft grundlegend – ob wir wollen oder nicht! Doch im Gegensatz zu den klassischen Change-Prozessen wird sich jede Organisation - getrieben durch die immer neuen technologischen Möglichkeiten - in einer dauerhaften Transformation befinden.

Unsere Welt wird damit zunehmend VUKA – volatil, ungewiss, komplex und ambivalent. Auf die Führungskräfte kommen damit neue Herausforderungen zu, die es zu meistern gilt.

### **Zielsetzung**

Lernen Sie in diesem Training einen Führungsstil kennen, der für mehr Agilität in Ihrem Unternehmen sorgt und damit hilft, die Potenziale von Industrie 4.0 gewinnbringend zu nutzen. Erarbeiten Sie sich Methoden und Strategien, die dazu dienen, Ihre Mitarbeiter zukunftsweisend zu führen.

### **Inhalte**

- Leadership 4.0 – Wie sieht ein erfolgreicher Führungsstil im Zeitalter der Industrie 4.0 aus?
- Welche Führungsgrundsätze und Kompetenzen sind zukünftig wichtig?
- Agiles Führen – VUKA meistern
- Teams aus internen und externen Fachleuten aufbauen und führen
- Managen in Netzwerkstrukturen
- Den eigenen Führungsstil reflektieren
- Umgang mit Heterogenität und Vielfalt

### **Methoden**

Trainer-Input, praktische Übungen, Situationssimulationen, Feedback, Videoanalyse

**Preis:** 890,00€ zzgl. MWSt.

**Informationen und Anmeldung** per Mail: [hetzer@kybos-training.com](mailto:hetzer@kybos-training.com)





## Kommunikation – Die Kernkompetenz für moderne Führungskräfte (2 Tage)

### **Situation**

Der ideale Chef 4.0 sollte vor allem ein guter Kommunikator sein. Auch eine Studie des Fraunhofer-Instituts für Arbeitswissenschaft und Organisation (IAO) zum Thema "Industrie 4.0" hat gezeigt, wie wichtig weiche Faktoren in einer digitalisierten Arbeitswelt sind: Hier forderten die befragten Entscheider, dass in allen Bereichen neben der IT-Kompetenz auch soziale Fähigkeiten ausgebaut werden müssten.

Kommunikation ist die Kernkompetenz einer Führungskraft. Trainieren Sie Ihre persönliche Gesprächskompetenz und begegnen Sie dadurch herausfordernden Führungssituationen konsequent und wirksam.

Dass Ihre Mitarbeiter gut informiert sind, sich verstanden fühlen und Sie im Austausch mit ihnen stehen, trägt maßgeblich zu deren Motivation bei. Deshalb wird es in Zukunft immer wichtiger sein einen ständigen Austausch als einen festen Bestandteil in Ihrem Betrieb zu etablieren.

### **Zielsetzung**

Lernen Sie Zusammenhänge von nonverbaler und verbaler Kommunikation im Arbeitsalltag kennen. Erarbeiten Sie sich alternative Handlungsweisen. Zum Abschluss des Trainings formuliert jeder Teilnehmer eine Vereinbarung, die er im Arbeitsleben umsetzen will.

### **Inhalte**

- Ihren eigenen Kommunikationsstil reflektieren, erkennen wie Ihr Team kommuniziert
- Zielorientiert handeln – die eigene Intuition bewusst einzusetzen und die Entscheidungskraft zu stärken
- Konsensnahe Entscheidungen herbeiführen auf wertschätzender Basis aller Vorschläge – Moderations- und Besprechungskompetenz
- Ihre Wahrnehmung wird erweitert – Sensibilisierung der Sinne für mehr Achtsamkeit
- Offenheit für den Augenblick – Voraussetzung für Kreativität, Dynamik und Gelassenheit und Konfliktprävention
- Die eigene Persönlichkeit profilieren – Präsenz und Klarheit stärken
- Authentisches Verhalten – Eigen- und Fremdwahrnehmung abgleichen
- Eine klare, transparente und ehrliche Kommunikation erleben – eine Feedback-Kultur etablieren
- Selbstführung – Ich-Bewusstsein stärken
- Erfahrungen austauschen - Stichwort „homeoffice, externe Mitarbeiter...“

### **Methoden**

Trainer-Input, praktische Übungen, Situationssimulationen, Feedback, Videoanalyse

**Preis:** 890,00€ zzgl. MWSt.

**Informationen und Anmeldung** per Mail: [hetzer@kybos-training.com](mailto:hetzer@kybos-training.com)



### **Situation**

Sind Innovationen planbar? Wie kann man sicherstellen, dass neue Produkte am Markt tatsächlich erfolgreich sein werden? Mit Design Thinking wird kundenzentrierte Innovation systematisch möglich. Interdisziplinäre Teams kreieren dabei in einem iterativen Prozess neue Lösungen und Produkte. Der Fokus liegt bewusst auf dem Kunden mit seinen Bedürfnissen. Diese kundenzentrierte Sicht wird dabei in einen interaktiven Entwicklungsprozess miteinbezogen.

### **Zielsetzung**

Werden Sie durch dieses Seminar zum Design Thinker und lernen Sie, wie Sie diesen kraftvollen Ansatz erfolgreich in Ihrem Arbeitsalltag einsetzen können. Erleben Sie, wie sich in kürzester Zeit erstaunliche Ergebnisse erreichen lassen. Der Hauptteil des Seminars widmet sich einem realen Projekt, bei dem die Teilnehmer in einem multidisziplinären Team Lösungen für eine konkrete Fragestellung entwickeln und den Design-Thinking-Prozess komplett durchlaufen. Dabei wechseln sich immer wieder kurze theoretische Einführungen zu Methoden und Werkzeugen mit praktischem Erleben und anschließender Reflexion ab.

### **Zielgruppe**

Die Open Courses richten sich an Professionals aller Berufsrichtungen, die in ihrem Arbeitsalltag häufig mit komplexen Problemstellungen konfrontiert sind.

### **Inhalte**

- Einführung in Design Thinking: Die wichtigsten Regeln und Phasen des Design Thinking.
- Design Thinking heute: Praxisorientierte Ansätze und Anwendungen.
- Design Thinking als Grundhaltung: Der Mensch im Zentrum, begünstigende Skills (visionäres, bildhaftes Denken, T-Shaped-People, Team-Fähigkeit).
- Methodologie, Ideologie, Management-Ansatz, Going further: Hybrid Thinking.
- Phasen mit Umsetzung im realen Projekt:
  - Research Phase
  - Synthese Phase
  - Ideation Phase
  - Kreativtechniken und Ideenentwicklung.
  - Prototyping Phase
  - Visualisierung und Prototyping (u. a. Mockups, Click Dummies, 3D-Printing und Rapid Prototyping).
  - Testing Phase: Testmethoden und Iteration, agiles Vorgehen.
- Teamarbeit und Innovationskultur
- Design Thinking im Arbeitsalltag: Anwendungspotenziale von Design Thinking, Reflexion, Diskussion.





## Train the Trainer

Gerne geben wir unser über Jahre angesammeltes und stetig weiter entwickeltes Know-how als Trainer weiter. Dafür haben wir zwei Programme aufgelegt, die entweder Menschen unternehmensintern in die Lage versetzen, KollegInnen im Vertrieb professionell als Vertriebscoach zu unterstützen, oder nach einer erfolgreichen Karriere im Vertrieb und/oder als Führungskraft zukünftig als selbständiger Kybos-Trainer zu arbeiten.

### Vertriebscoach

- Sie wollen als Kollege Kollegen im Vertrieb trainieren und coachen
- Unternehmensinterne Programme, die stark praxisorientiert sind
- Methodik und Didaktik gepaart mit Vertriebsinhalten
- Inhalte der Ausbildung:
  - ✓ Workshops und Seminare gestalten
  - ✓ Moderation
  - ✓ Präsentation und Rhetorik
  - ✓ Grundlagen der Kommunikation (u.a. NLP)
  - ✓ Executive Coaching (GROW-Modell)
  - ✓ Instrumente des Vertriebscoachings
- Präsenzphasen und Selbststudium-Module
- 6 Module á 2 Tage
- Ort und Termin auf Anfrage
- Zertifikat nach bestandener Prüfung (Hausarbeit und Präsentationsprüfung)



### Kybos-Trainer

- Sie wollen selbstständig als Trainer für Führung und Vertrieb arbeiten
- Werden Sie Trainer einer starken Gemeinschaft – bei Kybos – Training und Coaching
- Methodik und Didaktik gepaart mit Trainingsinhalten
- Unterstützung bei der Selbstvermarktung
- Mentoring hilft Ihnen bei Ihren ersten Schritten in die Selbständigkeit
- Inhalte der Ausbildung:
  - ✓ Workshops und Seminare gestalten und durchführen
  - ✓ Moderation
  - ✓ Präsentation und Rhetorik
  - ✓ Grundlagen der Kommunikation (u.a. NLP)
  - ✓ Elemente der Theaterpädagogik
  - ✓ Instrumente des Coachings
- Präsenzphasen und Selbststudium-Module
- 7 Module á 3 Tage
- Ort und Termin auf Anfrage
- Zertifikat nach bestandener Prüfung (Hausarbeit und Präsentationsprüfung)

# Die Trainer



Daniel Hetzer



Matthias Eisenhuth



Dirk Grebe



Peter Wegner



Gabriele H.  
Heinzlmann



David Wolf



Marie-Therese  
Hengstermann



Antonios Alexoudas

**Über unser Netzwerk können wir Ihnen Trainings in folgenden Sprachen anbieten:**

Deutsch  
Englisch  
Französisch  
Italienisch  
Polnisch  
Spanisch  
Mandarin  
Tschechisch  
Kroatisch  
Russisch  
Griechisch



## Referenzen

### Banken und Versicherungen

Assekuranz Herrmann  
BGV Badische Versicherungen  
Postbank Filialvertrieb AG  
Provinzial Versicherung  
Sparkasse Schwerte  
Sparkasse Baden-Baden/Gaggenau  
Grenke-Leasing AG

### Medizintechnik

Richard Wolf GmbH  
Schwarzer Cardiotek  
Sangro Healthcare  
BMG Labtech GmbH  
OWIS GmbH

### Automotive

Daimler AG  
Volvo Trucks  
TI Automotive  
Pirelli Deutschland GmbH  
Telemotive AG  
TOX Pressotechnik  
Scania

### Maschinen- und Anlagenbau

altmeyerBTD GmbH  
ART GmbH  
Brobeil Aufzüge GmbH & Co. KG  
Endress+Hauser AG  
GEZE GmbH  
Gebr. Pfeiffer SE  
Heitz GmbH  
SCA Schucker GmbH&Co.KG  
Schunk GmbH & Co. KG Spann- und Greiftechnik  
Schaltbau GmbH  
VonArdenne Anlagentechnik GmbH  
Yaskawa Europe GmbH

### Logistik und Transport

Tirolia Spedition Ges.m.b.H.  
DTC Deutsche Transport Compagnie GmbH&Co.KG  
Ewals Cargo Care  
Luxair S.A.

### Handel

Albrecht Werkzeuge  
Arnulf Betzold GmbH  
Aldi  
Brütsch & Rüeegger Werkzeuge AG  
Industrie Technik Kienzler GmbH  
Melle GmbH  
Ottenbruch GmbH & Co. KG  
Stahlpartner Sülzle  
Plegge und Bauer Baubeschläge GmbH

### IT

OptWare GmbH  
NIC Systemhaus GmbH  
regiogruppe-bau GmbH

### Chemie und Pharma

Bada AG  
CHT R. Beitlich GmbH  
Dr. Willmar Schwabe GmbH & Co KG  
Klüber Lubrications KG  
La Prairie Group

### Öffentliche Verwaltung

Landratsamt Karlsruhe  
Landratsamt Rhein-Neckar-Kreis  
Vermögen und Bau Baden Württemberg  
Regierungspräsidium Freiburg  
Stadt Bruchsal  
Stadt Ellwangen  
ZVK Sachsen  
Oberfinanzdirektion Karlsruhe



**Buchung: [hetzer@kybos-training.com](mailto:hetzer@kybos-training.com)**

### Bau

Saint-Gobain Weber GmbH  
Purus Plastics GmbH  
Fränkische Rohrwerke  
Schöck AG  
Uzin Utz AG

### Druck und Medien

abcdruck GmbH  
Papierfabrik Scheufelen GmbH&Co.KG  
Techno-Grafica GmbH  
GEMA

### Dienstleistung

pme Familienservice GmbH  
Landesmesse Stuttgart  
Merkur Akademie Karlsruhe  
bfw Sinzheim  
Infoterra GmbH

### Industrie

Siegener Verzinkerei Gruppe  
Oetiker AG  
Losberger GmbH  
Buck GmbH  
Airbus Defence and Space

**Projektbeispiele finden Sie  
auf unsere Homepage:  
[http://www.kybos-  
training.de/Referenzen/](http://www.kybos-training.de/Referenzen/)  
oder scannen Sie:**



# Rahmenbedingungen

Allgemeine Geschäftsbedingungen (AGB):

## 1. Termine und Erfüllung

- 1.1. Vertraglich vereinbarte Termine sind - ausgenommen bei Vorliegen höherer Gewalt - für den Auftraggeber und für Kybos – Training und Coaching bindend.
- 1.2. Terminverschiebungen seitens des Auftraggebers können nur bis spätestens 4 Wochen vorher akzeptiert werden.
- 1.3. Fällt ein einzelner Trainingstermin durch Veränderungen seitens des Auftraggebers aus und erfolgt die Umbuchung nicht 4 Wochen vorher, so ersetzt der Auftraggeber 50% des Honorars sowie ggf. angefallene Spesen nach effektivem Aufwand.
- 1.4. Kybos – Training und Coaching verpflichtet sich, Termine unter allen Umständen - Fälle höherer Gewalt ausgeschlossen - wahrzunehmen. Sollte ein Trainer aus gesundheitlichen Gründen verhindert sein, wird eine kompetente Stellvertretung gestellt.
- 1.5. Kann aus unverschuldeten Gründen wie Krankheit, Unfall oder aus Gründen höherer Gewalt ein Trainingstermin nicht wahrgenommen werden und in der Kürze der Zeit kein Ersatztrainer gestellt werden, besteht für den Auftraggeber kein Anspruch auf Ersatz von Verdienstausschlag, Spesen der Teilnehmer, anfallende Raumkosten oder mögliche Stornogebühren für das Tagungshotel. In diesem Falle besteht ebenfalls kein Anspruch auf ein Honorar für den Auftragnehmer.
- 1.6. Auch Kybos Training und Coaching kann, ohne weitere Angabe von Gründen, bis 4 Wochen vor Trainingsbeginn von diesem Vertrag zurücktreten oder Termine verschieben.

## 2. Geheimhaltung

Der Trainer/Berater verpflichtet sich zu absoluter Diskretion und Stillschweigen bezüglich aller Informationen, die er während seiner Trainingsarbeit vom Teilnehmer über seine Person oder über das Unternehmen erhält.

## 3. Ort der Vertragserfüllung

Als Ort der Vertragserfüllung gilt das Trainingslokal. Das Trainingslokal wird bei Inhouse-Maßnahmen vom Auftraggeber zur Verfügung gestellt. Insoweit obliegt ihm die Verkehrssicherungspflicht.

## 4. Bild- und Tonaufnahmen

Aus persönlichkeits- und urheberrechtlichen Gründen sind Bild- oder Tonaufnahmen während des Trainings, ohne vorherige Zustimmung von Kybos - Training und Coaching, nicht gestattet.

## 5. Gerichtsstand

Es ist ausschließlich deutsches Recht anwendbar. Für alle Ansprüche aus diesem Vertrag wird der Gerichtsstand Karlsruhe vereinbart.

Bischweier, den 31.12.2011