

QUALIFIZIERUNG ZUM TRAINER UND COACH. ERFOLGREICH SELBSTÄNDIG. MIT KOMPETENZ.

Anmerkung: Im Folgenden und allen weiteren beiliegenden Konzeptpapieren verwenden wir lediglich die männliche Form der Darstellung, mit dem ausschliesslichen Ziel dadurch eine bessere Lesbarkeit zu gewährleisten.

Basierend auf unserer mehr als 30-jährigen Erfolgsgeschichte, möchten wir unseren Erfolg auch Anderen zugänglich machen. Unser Konzept bietet Ihnen den Einstieg in die Selbständigkeit als Trainer und/oder in unsere Lizenzsysteme. (Weitere Informationen hierzu unter "2 Lizenzsysteme" auf unserer Internet-Seite)

SELBSTÄNDIGKEIT ALS TRAINER

Wir bieten Ihnen eine Trainerqualifizierung in 2 Modulen zu unseren bewährten MCWT-Konzepten - Ihre Grundlage für Ihre erfolgreiche Selbständigkeit als Trainer und Coach. MCWT steht für 30 Jahre Know-How und Erfahrung. Profitieren Sie davon!

Möglicherweise möchten Sie:

- neue Kompetenzbereiche erschließen
- sich als Trainer und Coach selbständig machen/ sich weiter entwickeln
- sich ein zweites Standbein schaffen
- das „Rad nicht neu erfinden“ und von vorhandenen erprobten Konzepten profitieren

Modul 1: Trainerqualifizierung im Bereich der Führungs- und Managementkompetenzen

A. 12 Tage Qualifizierung zu den Inhalten der bewährten MCWT-Trainings-Konzepte

B. 3 Tage Qualifizierung zu den wichtigen Anforderungen im Verhalten an einen professionellen Trainer/Coach inklusive Workshop-Übungs- und Praxistage.

Wir trainieren in Modul 1 unserer Trainerqualifizierung folgende MCWT-Workshop-Konzepte

- Senkung des Krankenstandes in Ihrem Unternehmen – nehmen Sie uns beim Wort!©
- Senkung der Fluktuation in Ihrem Unternehmen – lassen Sie sich überzeugen!©
- Optimierung der Motivation Ihrer MitarbeiterInnen – mit motivierten Mitarbeitern die Qualitätsanforderungen effektiver, effizienter und kostensparender erfüllen!©

Diese Konzepte ermöglichen es Ihnen, die formulierten Ziele in den Unternehmen Ihrer Kunden tatsächlich –mit messbaren Ergebnissen- erreichen zu können.

Themenbeschreibung auszugsweise:

Zu A) In der heutigen Zeit wird es für Führungskräfte immer schwieriger den ständig wachsenden Anforderungen gerecht zu werden. Dies bedeutet, dass sich die Führungskraft im Spannungsfeld zwischen Motivation und Steigerung der Mitarbeiterzufriedenheit und Kostenreduzierungen, Optimierung von Arbeitsabläufen und der Umsetzung immer neuer (An-) Forderungen zur Verbesserung der Arbeitsqualität, bewegt.

Führungsstil und Führungsverhalten haben nachweislich tief greifende Auswirkungen auf die Arbeitszufriedenheit, die Motivation und damit ganz wesentlich auf die Arbeitsleistung von Mitarbeitern. Es ist daher wichtig, sich als Führungskraft die Bedeutung der eigenen Rolle klar vor Augen zu führen, die eigenen Stärken und Schwächen zu kennen und gleichzeitig über das "Handwerkszeug" zu verfügen, welches eine erfolgreiche Führungskraft benötigt.

Motivation ist das Zauberwort und Führungskräfte haben es in der Hand, dass ihre Mitarbeiter trotz aller Mühen die Freude bewahren und damit ihre Leistungsfähigkeit voll entfalten. Denn laut neuesten Untersuchungen können Leitungen mit dem richtigen Führungsverhalten bis zu 25% mehr Leistung bei Mitarbeitern erreichen.

Mit Zielvereinbarungen erfolgreich führen

Die Orientierung an Zielen ist eine der Grundvoraussetzungen für die Selbstorganisation und Selbststeuerung in schlanken Organisationen.

Der Zielvereinbarungsprozess wird aber in vielen Unternehmen in Unabhängigkeit der Branche– wenn er überhaupt systematisch eingesetzt wird – nur unzulänglich durchgeführt

Die Zielerreichung muss überwacht und kontrolliert werden. Das gesamte Thema muss eine grosse Bedeutung erhalten.. Zielvereinbarung ist oft nicht vernetzt mit Personalentwicklung. Die Gespräche stehen zusammenhanglos nebeneinander und werden lediglich vom aktuellen Tagesgeschäft dominiert.

Selbst- und Zeitmanagement inklusive optimaler Büro- und Arbeitsorganisation

Was mache ich mit meiner Arbeit?

oder

Was macht meine Arbeit mit mir?

“Zeit“ ist eines der am häufigsten gebrauchten Wörter. Zeit ist knapp, daher sehr wertvoll, und es gilt, sorgsam damit umzugehen. Die Arbeitskraft muss effektiv eingesetzt werden und die Freizeit in einem angemessenen Verhältnis zur Arbeitszeit stehen. Erfolgreiche Menschen sind immer auch erfolgreiche Manager ihrer Zeit. Sie haben es geschafft, soviel wie möglich aus ihrer Zeit zu machen. Damit haben sie es auch geschafft, Zeit für das Wesentliche zu haben!

Zu B. Anforderungen an einen professionellen Trainer/Coach

Themen auszugsweise:

Teilnehmer aus allen Zielgruppen positiv einstimmen und zum Mitarbeiten motivieren können

Schwierige Seminarsituationen sicher meistern und Möglichkeiten der frühzeitigen Vermeidung erarbeiten

Häufig vorkommende Fehler im Trainerverhalten erkennen und vermeiden lernen

Optimale Gestaltung von Trainingstagen auch bezüglich Pädagogik, Methodik, Visualisierungen, etc.

Das Teilnehmer-Lernen in Seminaren effektiv, effizient und nachhaltig fördern

Modul 1: Gesamtkosten 5.387,50€ zzgl Mwst. inkl. Seminargetränken und Gebäck, etc. (Nervennahrung☺)

Sie erhalten in Modul 1 der Trainerqualifizierung:

- a) umfangreiche Handouts, Skriptmaterial zum Nachlesen
- b) eine detaillierte Flipchartdokumentation aller in der Trainerqualifizierung behandelten und dargestellten Themen
- c) bewährte Konzepte für den Aufbau und die Durchführung Ihres erfolgreichen Führungs- und Managementtrainings in mehreren Bausteinen, die Sie dann Ihren Kunden anbieten und bei Ihren Kunden umsetzen können
- d) Teilnahmezertifikat über die Teilnahme an der Trainer-Qualifizierung im Bereich der Führungs- und Managementkompetenzen

Modul 2: Trainerqualifizierung im Bereich Verkaufspsychologie und Vertrieb

6 Tage Qualifizierung inklusive Praxis-/Übungstagen zu den bewährten MCWT-Trainings-Konzepten, mit denen auch Sie die Ergebnisse und den Erfolg Ihrer Workshop- Arbeit bei Ihren Kunden messbar machen können!

Wir trainieren in Modul 2 unserer Trainerqualifizierung die MCWT-Workshop-Konzepte,

- Verkaufsförderung für Ihr Unternehmen – wir machen Ihre Verkaufssteigerung messbar für Sie!

Wie viel Umsatzerhöhung planen Sie?“☺

Diese Konzepte ermöglichen Ihnen es, die beschriebenen Ziele in den Unternehmen Ihrer Kunden tatsächlich –mit messbaren Ergebnissen- erreichen zu können:

- Verkaufsförderung, Verkaufssteigerung, Optimierung von Akquisitionsbemühungen, neue Kunden

Themenbeschreibung auszugsweise:

Verkaufspsychologie intensiviert und verfeinert viele Fähigkeit, z.B. die Kundenbedürfnisse zu erkennen und die Leistungen des Unternehmens bedarfsgerecht zu verkaufen, Abschlussicherheit zu erlangen und mit Einwänden verkaufsfördernd umgehen zu können.

Verhandlungen sicher führen können.

Verhandlungsführung ist heute Beziehungsmanagement. Voraussetzung dafür ist das Erkennen der eigenen Motive, der individuellen Persönlichkeit des Verhandlungspartners oder der Verhandlungsgruppen, mit denen kommuniziert wird.

Die Schaffung einer guten Gesprächsatmosphäre, die gegenseitige Beschäftigung mit den verschiedenartigen Interessen und Wünschen sowie die kreative Suche nach einem konstruktiven, für alle Beteiligten annehmbaren Verhandlungsergebnis, auch in schwierigen Gesprächssituationen, sind Elemente sicher geführter Verhandlungen.

Ziele des Trainings

Techniken und psychologisch-taktische Richtlinien erlernen

Kritische Engpässe bei Verhandlungen erkennen und bewältigen

Gespräche und Diskussionen zielorientiert führen

Einen Gesprächsablauf an einer Systematik orientieren und steuern

Einwände seitens des Kunden verkaufsfördernd beantworten

Den Umgang mit Kundenbeschwerden und Kundenaggressionen sicher meistern

Die effektive Gesprächsführung

In der Verhandlungsführung effizient Strategien einsetzen, die aus Interessensgegensätzen die Synergien der Verhandlungspartner fördern.

Telefonverhalten und Telefonmarketing

Das Telefonverhalten im Betrieb - Die Visitenkarte Ihres Unternehmens©

Die Bedeutung des Telefons als Beratungs- und Verkaufsinstrument hat in den letzten Jahren immer mehr zugenommen.

Der Zeitmangel auf fast allen Ebenen des geschäftlichen Lebens und der immer stärker werdende Wettbewerb lassen das Telefon unentbehrlich werden - als Akquisitionsinstrument und zur Kundenbetreuung.

Das Telefonmarketing wird somit zum wichtigen Bestandteil des gesamten Beziehungsmanagements.

Modul 2: Gesamtkosten 2.925,00€ zzgl Mwst. inkl. Seminargetränken und Gebäck, etc. (Nervennahrung☺)

Sie erhalten in Modul 2 der Trainerqualifizierung:

a) umfangreiche Handouts, Skriptmaterial zum Nachlesen

b) eine detaillierte Seminar-Flipchartdokumentation aller in der Trainerqualifizierung behandelten und dargestellten Themen

c) bewährte Konzepte für den Aufbau und die Durchführung Ihres erfolgreichen Verkaufs-/Vertriebstrainings in mehreren Bausteinen, die Sie dann Ihren Kunden anbieten und bei Ihren Kunden umsetzen können

d) Teilnahmezertifikat über die Teilnahme zur Trainer-Qualifizierung im Bereich der Verkaufspsychologie und des Vertriebes

Verpflegung und eventuell anfallende Reise- oder Übernachtungskosten sind in beiden Modulen der Trainerqualifizierung nicht inbegriffen.

Wichtig: Modul 1 und 2 der Trainerqualifizierung sind unabhängig voneinander und einzeln buchbar.

Empfehlung: planen Sie bitte für Ihre individuelle Vor- und Nachbereitung genügend Zeit ein um sich zu den Inhalten der Trainerqualifizierung richtig fit zu machen.

Unser Hinweis für Sie:

Die Top-Absolventen unserer Trainerqualifizierung binden wir gern als freie Mitarbeiter in unseren Workshops und Seminaren ein. Deshalb besteht für Sie die Möglichkeit, nach erfolgreicher Teilnahme an der Trainerqualifizierung, sich zusätzlich als MCWT-Trainer zertifizieren zu lassen.

Sie melden sich an einem der mindestens 4 mal pro Jahr stattfindenden Auswahlverfahren zur MCWT-Trainer-Zertifizierung an, absolvieren diese mit Erfolg und dann freuen wir uns wenn Sie uns in der Workshop-Arbeit bei unseren Kunden unterstützen wollen.

WIR SUCHEN IHR PROFIL und zwar BUNDESWEIT:

Sie sind motiviert?

Sie sind begeisterungsfähig?

Sie sind engagiert und vertriebsorientiert?

Sie möchten vorhandene Kompetenzen nutzen?

Sie möchten Ihre erfolgreiche wirtschaftliche Existenz auf- oder ausbauen?

Dann nehmen Sie unbedingt Kontakt mit uns auf!

Wir freuen uns Sie auf Ihrem Weg begleiten zu können!

Ihre

Mira Berger

Management-Consult & Wirtschafts-Training

Worpswede, im September 2017