



CONSULTING & EXECUTIVE EDUCATION

ManagementExzellenz

Learn and Lead



SEMINARPROGRAMM 2019

www.managementexzellenz.com



Einzel-Seminar mit Coaching®

TRAININGSGEBÜHR

Euro 2.480,- zzgl. 20% USt.
(inkl. Mittagsverpflegung)

TRAININGSDAUER

2 Tage
(jeweils von 10:00 bis 16:00 Uhr)

VERANSTALTUNGSORT

Management Exzellenz, 1010 Wien

TRAININGSTERMINE

www.managementexzellenz.com/trainings

RHETORIKKOMPETENZ

1:1 TRAINING | 2 TAGE

1:1 TRAINING DIE THEMEN

- Zielgruppe und Kern-Botschaft
- Aufbau und Storyline
- Rhetorik und Sprache
- Schlagfertigkeit, Argumentation und Überzeugungskraft

Die Schwerpunktsetzung erfolgt entsprechend Ihren individuellen Bedürfnissen.

1:1 TRAINING IHR NUTZEN

In diesem Einzel-Training reflektieren und analysieren Sie Ihre rhetorische Kompetenz anhand von Best-Practices, lernen effektive Tools für die Praxis kennen und erarbeiten sofort

umsetzbare Kompetenzen und Techniken.

1:1 TRAINING DER AUFBAU

Praxis-Wissen

Im ersten Teil erwerben Sie aktuelles Know-how und lernen relevante Best-Practice-Ansätze kennen.

Praxis-Transfer

Im zweiten Teil erarbeiten Sie praktische Umsetzungsschritte für das eigene Unternehmen, die eigene Abteilung oder das persönliche Führungsverhalten.



Souverän und erfolgreich
durch Leadership-Skills

LEADERSHIP EXZELLENZ & TEAMFÜHRUNG

4 TAGE

Leadership machte schon immer den entscheidenden Unterschied zwischen erfolgreichen und weniger erfolgreichen Führungskräften und Unternehmen aus. Denn eingebettet in Hierarchie und Prozessabläufe braucht es besondere Fähigkeiten, um als Führungskraft die gewünschte Wirkung zu erzielen.

Die besten Ergebnisse erzielen diejenigen Führungskräfte, denen es gelingt, alle Facetten des Erfolgsfaktors ‚Leadership‘ umfassend und nachhaltig zu steuern.

Dieses Seminar vereint die neuesten Leadership-Erkenntnisse mit konkreten Erfahrungen aus der Praxis. Dabei werden die Erfolgsfaktoren für Leadership Exzellenz sowie die häufigsten Schwierigkeiten im Führungsalltag systematisch erarbeitet und praxisrelevante psychologische Hintergründe erläutert. Die Teilnehmer erwerben die Fähigkeit, das eigene Führungsverhalten zu reflektieren und können dadurch Schwächen überwinden und Stärken gezielt ausbauen.

“Die Themen sind höchst relevant für die berufliche Praxis. Es wird eindrucksvoll gezeigt, welches Führungsrepertoire erfolgsentscheidend ist. Großartig!”

Ganzheitliche Führung und Leadership Exzellenz

- Das Navigationsinstrumentarium für nachhaltigen Führungserfolg
- Die ganzheitlich ausgerichtete Führungskraft
- Werte und Prinzipien als Leitplanken
- Führungsrichtlinien als Steuerungsinstrument: das gewünschte Maß an Unternehmertum, Dynamik und Eigeninitiative

Leadership Development

- Den eigenen Wirkungsgrad als Führungskraft steigern
- Selbstwahrnehmung und Fremdbeurteilung des eigenen Führungsstils
- Persönliche Stärken und Schwächen erkennen
- Entwicklungspotenziale gezielt aktivieren und Führungskompetenz weiterentwickeln
- Im Spannungsfeld von persönlichen Wertvorstellungen und Vorgaben im Unternehmen

Führen mit Zielen als Kernstück von Leadership

- Von der Strategie zur Umsetzung von Maßnahmenplänen
- Ziele und Vorgaben vereinbaren und Leistung beurteilen
- Mindestspielregeln, Standards und Grundsätze festlegen
- Anreizsysteme und Kontrolle als Leitplanken zwischen Zielen und Ergebnissen
- Voraussetzungen für Motivation und unternehmerisches Verhalten
- Arbeitszufriedenheit, Empowerment und Selbstverantwortung

Führungsmethoden für die Praxis

- Führen statt ausführen durch gekonntes Delegieren und effektives Zeitmanagement
- Fokussierung auf das Wesentliche durch gekonntes Prioritäts- und Entscheidungsmanagement
- Bewährte Arbeitsweisen für effektive Führungskräfte
- Kommunikation als zentrale Aufgabe: Delegations-, Kritik-, Beurteilungs-, Anerkennungs- und Kontrollgespräche
- Ergebnisse erzielen durch Macht und Einfluss im Unternehmen

SEMINARTERMINE

- 25.02.2019 - 28.02.2019 **Wien**
(LEX1901)
- 20.05.2019 - 23.05.2019 **Wien**
(LEX1902)
- 15.07.2019 - 18.07.2019 **Wien**
(LEX1903)
- 23.09.2019 - 26.09.2019 **Wien**
(LEX1904)
- 18.11.2019 - 21.11.2019 **Wien**
(LEX1905)

SEMINARDAUER

4 Tage

SEMINARGEBÜHR

Euro 2.860,- zzgl. 20% USt.
(inkl. Mittagsverpflegung)

UHRZEIT

jeweils von 10:00 - 16:00 Uhr
(Die Seminarzeiten erlauben eine optimale Verbindung von Weiterbildung und Beruf. Gleichzeitig ist das didaktische Konzept so aufgebaut, dass ein effektiver Wissenstransfer gewährleistet ist.)

VERANSTALTUNGSORT

Management Exzellenz, 1010 Wien

Führungspotenzial und Mitarbeiterentwicklung

- Die richtigen Mitarbeiter und Führungskräfte finden und auswählen
- Mitarbeiterpotenziale erkennen und entwickeln
- Unternehmerische Talente zur Blüte bringen
- Beurteilungs- und Mitarbeitergespräche als Instrument zur Personalentwicklung
- Mitarbeiter fördern, fordern und coachen

Leadership und Teamführung

- Leadership als Voraussetzung für Spitzenleistungen
- Akzeptanz, Vertrauen und Loyalität gewinnen
- Situativ richtig führen
- Auf die richtigen Mitarbeiter setzen
- Teams erfolgreich steuern durch Erkenntnisse aus der Gruppendynamik
- Zielkonflikte bewältigen
- Potenzielle negative Auswirkungen von Teamarbeit für die Arbeitsproduktivität vermeiden
- Einstellung der Mitarbeiter zu Wandel und Veränderung kennen und steuern
- Einstellung zu Gewinn- und Ergebnisorientierung erfassen und lenken

Führen in schwierigen Situationen

- Strategien für die Bewältigung von Konflikten
- Souveränität im Wettbewerb um Ressourcen
- Umgang mit schwierigen Mitarbeitern
- Umgang mit Ängsten, Unsicherheit und Frustration
- Widerstände umlaufen oder abbauen
- Führung und Kommunikation in kritischen Situationen



Einzel-Seminar mit
Coaching®

TRAININGSGEBÜHR

Euro 2.480,- zzgl. 20% USt.
(inkl. Mittagsverpflegung)

TRAININGSDAUER

2 Tage
(jeweils von 10:00 bis 16:00 Uhr)

VERANSTALTUNGSORT

Management Exzellenz, 1010 Wien

TRAININGSTERMINE

www.managementexzellenz.com/trainings

BUDGETIERUNGSKOMPETENZ

1:1 TRAINING | 2 TAGE

1:1 TRAINING DIE THEMEN

- Effektive Unternehmensplanung
- Budgetierungsprozess und Budgetierungsverfahren
- Investition und Finanzierung
- Integrierte Erfolgs- und Finanzplanung

Die Schwerpunktsetzung erfolgt entsprechend Ihren individuellen Bedürfnissen.

1:1 TRAINING IHR NUTZEN

In diesem Einzel-Training reflektieren Sie das Planungs- und Budgetierungssystem Ihres Unternehmens bzw. Ihrer Abteilung anhand von Best-Practices, lernen

effektive Tools für die Praxis kennen und erarbeiten sofort umsetzbare Strategien und Maßnahmen.

1:1 TRAINING DER AUFBAU

Praxis-Wissen

Im ersten Teil erwerben Sie aktuelles Know-how und lernen relevante Best-Practice-Ansätze kennen.

Praxis-Transfer

Im zweiten Teil erarbeiten Sie praktische Umsetzungsschritte für das eigene Unternehmen, die eigene Abteilung oder das persönliche Führungsverhalten.



Einzel-Seminar mit Coaching®

TRAININGSGEBÜHR

Euro 2.480,- zzgl. 20% USt.
(inkl. Mittagsverpflegung)

TRAININGSDAUER

2 Tage
(jeweils von 10:00 bis 16:00 Uhr)

VERANSTALTUNGSORT

Management Exzellenz, 1010 Wien

TRAININGSTERMINE

www.managementexzellenz.com/trainings

FÜHRUNGSKOMPETENZ

1:1 TRAINING | 2 TAGE

1:1 TRAINING DIE THEMEN

- Leadership Development
- Führen mit Zielen
- Feedback geben
- Mitarbeiter fordern und fördern
- Motivation

Die Schwerpunktsetzung erfolgt entsprechend Ihren individuellen Bedürfnissen.

1:1 TRAINING IHR NUTZEN

In diesem Einzel-Training reflektieren Sie Ihr eigenes Führungsverhalten anhand von Best-Practices, lernen effektive Tools für die Management-Praxis kennen und erarbeiten sofort umsetzbare

Kompetenzen und Strategien.

1:1 TRAINING DER AUFBAU

Praxis-Wissen

Im ersten Teil erwerben Sie aktuelles Know-how und lernen relevante Best-Practice-Ansätze kennen.

Praxis-Transfer

Im zweiten Teil erarbeiten Sie praktische Umsetzungsschritte für das eigene Unternehmen, die eigene Abteilung oder das persönliche Führungsverhalten.



Einzel-Seminar mit Coaching®

TRAININGSGEBÜHR

Euro 2.480,- zzgl. 20% USt.
(inkl. Mittagsverpflegung)

TRAININGSDAUER

2 Tage
(jeweils von 10:00 bis 16:00 Uhr)

VERANSTALTUNGSORT

Management Exzellenz, 1010 Wien

TRAININGSTERMINE

www.managementexzellenz.com/trainings

VERHANDLUNGSKOMPETENZ

1:1 TRAINING | 2 TAGE

1:1 TRAINING DIE THEMEN

- Erfolgreiche Verhandlungsführung
- Richtige Verhandlungsvorbereitung
- Verhandlungsstrategien
- Argumentationstechniken und Überzeugungsstrategien

Die Schwerpunktsetzung erfolgt entsprechend Ihren individuellen Bedürfnissen.

1:1 TRAINING IHR NUTZEN

In diesem Einzel-Training reflektieren Sie Ihre Verhandlungskompetenzen anhand von Best-Practices, lernen effektive Tools für die Verhandlungspraxis kennen und erarbeiten sofort umsetzbare

Kompetenzen und Techniken.

1:1 TRAINING DER AUFBAU

Praxis-Wissen

Im ersten Teil erwerben Sie aktuelles Know-how und lernen relevante Best-Practice-Ansätze kennen.

Praxis-Transfer

Im zweiten Teil erarbeiten Sie praktische Umsetzungsschritte für das eigene Unternehmen, die eigene Abteilung oder das persönliche Führungsverhalten.



Akquise mit Erfolg –
Das Verkaufstraining.

ERFOLGREICH VERHANDELN UND VERKAUFEN

3 TAGE

Wollen auch Sie Ihren Verkaufserfolg steigern? Dann ist dieses praxisorientierte Seminar goldrichtig! Denn für einen überdurchschnittlichen Erfolg im Vertrieb ist nicht nur ein gutes Produkt, sondern vor allem Ihre Leistung als Verhandlungs- und Verkaufsprofi gefragt - um nachhaltige Kundenbeziehungen aufzubauen und im Kundengespräch verkäuferisch zu überzeugen!

In diesem Verhandlungs- und Verkaufsseminar lernen Sie die zentralen Instrumente der modernen Verhandlungsführung kennen, erfahren wie Sie Beziehungen zu Kunden professionell entwickeln und im Verkaufsgespräch souverän auftreten und argumentativ überzeugen.

1. und 2. Tag: **Erfolgreiche Verhandlungsführung**

3. Tag: **Spezielle Verkaufstechniken**

“Die gezeigten Methoden und Techniken der Verhandlungsführung lassen sich gerade bei harten Preisverhandlungen unmittelbar umsetzen!”

Erfolgreiche Verhandlungsführung

- Ziele statt Positionen
- Sachorientierung statt Beziehungsorientierung
- Herbeiführen von Lösungen trotz unterschiedlicher Standpunkte
- Erzeugen von Win-Win-Situationen

Systematische

Verhandlungsvorbereitung

- Klären und Formulieren von Zielen
- Umwandeln von Problemen in Ziele
- Vorbereitung als Voraussetzung für Souveränität in der Verhandlung
- Entwicklung von Verhandlungsleitlinien

Umgang mit unterschiedlichen

Verhandlungscharakteren

- Flexible Einstellung auf unterschiedliche Verhandlungspartner
- Gezieltes Nutzen von Verhaltensmustern
- Der Analytiker
- Der Spontane
- Der scheinbare Freund

Effektive Kommunikation

- Wirkung von Kommunikation
- Gezielter Einsatz von Sprache und Körpersprache
- Fragetechniken
- Aktives Zuhören

Wirkungsvolle

Argumentationstechniken

- Aufbau einer klaren, widerspruchsfreien

Argumentationslogik

- Plausibilisieren und Verstärkung der Argumentationskette
- Umgang mit Argumentationsschwachstellen und -lücken
- Situative Reaktion auf Gegenargumente
- Gezielte Begegnung von Einwänden

Verhandlungstechnik und

Verhandlungssteuerung

- Phasen der Verhandlung
- Phasenabhängiger Einsatz von Verhandlungstechniken
- Taktische Vorgehensweise bei Verhandlungen
- Erkennen von Verhandlungschancen und Meistern von Verhandlungskrisen
- Wirkungsvolle Methoden zur gezielten Verhandlungssteuerung
- Verhandeln für ein Team

Schwierige Verhandlungssituationen

- Souveränität und Gelassenheit als Erfolgsfaktoren
- Sicherer Umgang mit Konfrontationen
- Souveräne Reaktion auf Angriffe
- Abwehrstrategien gegen unfaires Verhalten
- Erkennen von Manipulationen

Überzeugungskraft

- Emotionale Kompetenz
- Aufbau von Vertrauen
- Überzeugen durch Argumente

SEMINARTERMINE

- 18.02.2019 - 20.02.2019 **Wien**
(MVV1901)
- 15.04.2019 - 17.04.2019 **Wien**
(MVV1902)
- 17.06.2019 - 19.06.2019 **Wien**
(MVV1903)
- 04.09.2019 - 06.09.2019 **Wien**
(MVV1904)
- 11.11.2019 - 13.11.2019 **Wien**
(MVV1905)

SEMINARDAUER

3 Tage

SEMINARGEBÜHR

Euro 1.980,- zzgl. 20% USt.
(inkl. Mittagsverpflegung)

UHRZEIT

jeweils von 10:00 - 16:00 Uhr
(Die Seminarzeiten erlauben eine optimale Verbindung von Weiterbildung und Beruf. Gleichzeitig ist das didaktische Konzept so aufgebaut, dass ein effektiver Wissenstransfer gewährleistet ist.)

VERANSTALTUNGSORT

Management Exzellenz, 1010 Wien

Das richtige Verkaufskonzept

- Die wirkungsvollste Strategie zum Verkaufserfolg: Schaffen Sie Mehr-Wert statt Nutzen!
- Professionelles Beziehungsmanagement: Der Kunde als Partner
- Der Verkaufsprozess als praktisches Werkzeug: Wie Sie die einzelnen Phasen optimal für sich nutzen

Erfolgreich im Verkaufsgespräch

- Die professionelle Bedarfsanalyse: Wie Sie aktiv zuhören und die richtigen Fragen stellen
- Der Elevator-Pitch im Verkauf: Wie Sie die Vorzüge Ihres Produkts wirksam herausstreichen
- Up-Selling und Cross-Selling als Wachstumsmotor

Preise erfolgreich durchsetzen

- Werkzeuge der Preisargumentation
- Preise attraktiv verpacken
- Zielorientierte Einwandbehandlung: Wie Sie Einwände kontextualisieren und für sich nutzen

Die Psychologie des Überzeugens

- Die Psychologie des Kunden: Die Entscheidungsmuster von Kunden besser verstehen
- Das Buying Center: Wer beeinflusst wen? Und: Wer entscheidet wirklich?
- Neuro-Sales in der Praxis

Der erfolgreiche Verkaufsabschluss

- Wie Sie Sog erzeugen, Druck vermeiden und schlussendlich mehr verkaufen
- Auf Messers Schneide: Kauf- und Warnsignale richtig deuten



Einzel-Seminar mit Coaching®

TRAININGSGEBÜHR

Euro 2.480,- zzgl. 20% USt.
(inkl. Mittagsverpflegung)

TRAININGSDAUER

2 Tage
(jeweils von 10:00 bis 16:00 Uhr)

VERANSTALTUNGSORT

Management Exzellenz, 1010 Wien

TRAININGSTERMINE

www.managementexzellenz.com/trainings

ZEITKOMPETENZ

1:1 TRAINING | 2 TAGE

1:1 TRAINING DIE THEMEN

- Selbstorganisation und Ziele
- Zeitersparnis durch gute Planung
- Effektives Task-Management
- Zeitmanagement-Techniken
- Zusammenarbeit organisieren

Die Schwerpunktsetzung erfolgt entsprechend Ihren individuellen Bedürfnissen.

1:1 TRAINING IHR NUTZEN

In diesem Einzel-Training reflektieren Sie Ihr eigenes Zeitverhalten anhand von Best-Practices, lernen effektive Tools für die berufliche Praxis kennen und erarbeiten sofort umsetzbare

Kompetenzen und Strategien.

1:1 TRAINING DER AUFBAU

Praxis-Wissen

Im ersten Teil erwerben Sie aktuelles Know-how und lernen relevante Best-Practice-Ansätze kennen.

Praxis-Transfer

Im zweiten Teil erarbeiten Sie praktische Umsetzungsschritte für das eigene Unternehmen, die eigene Abteilung oder das persönliche Führungsverhalten.