



Heiko Kath.
Coaching
Training
Outplacement

Entwicklungen bewusst anstoßen.

Persönlichkeitstraining für Führung & Verkauf

Warum Persönlichkeits-Training?

Die persönliche Wirkung ist entscheidend. Und wir wirken immer - ob wir wollen oder nicht. Wir wirken auf unsere Kunden, Vorgesetzten, Mitarbeiter ...

Obwohl wir dieses wissen und viele andere wichtige Grundsätze kennen, handeln wir vielfach nicht danach. Es schleichen sich Verhaltensweisen ein, die dem unternehmerischen und persönlichen Erfolg im Wege stehen. Insbesondere bei Führung und Verkauf sind die menschlichen Kontakte entscheidend für die Wertschöpfung der Organisation.

Deshalb ist es wichtig, gerade bei diesen Multiplikatoren das Potenzial der persönlichen Wirkung bewusst zu nutzen.

Warum Intervall-Training?

Intervall-Training ist neben dem Coaching das wirksamste Instrument, um nachhaltig positive Entwicklungen zu erzielen. Die Gründe hierfür sind:

a) Langfristigkeit der Maßnahme

Veränderungen brauchen ihre Zeit und das Intervall-Training begleitet die Teilnehmer aktiv über ein halbes Jahr.

b) Wechselwirkung von Training und Praxis

Der wiederholte Wechsel zwischen Training und Praxis lässt den Teilnehmer beides bewusster erleben und erhöht die Aufmerksamkeit.

c) Motivation

Trainingsimpulse werden sofort in die Praxis umgesetzt. Dadurch sind die positiven Veränderungen für jeden Teilnehmer sogleich spürbar - nach dem Motto: „Nichts ist motivierender als Erfolg“.

Welche Erfolge bringt das Training?

Durch die besondere Trainingsgestaltung gelangt der Teilnehmer in eine bewusste und aktive Rolle. Er bestimmt, welche Ziele er erreichen will. Hierzu werden pragmatische Methoden erlernt, die Wahrnehmung sensibilisiert und die Umsetzung in die tägliche Praxis forciert. Das Training versetzt den Teilnehmer nachhaltig in die Lage, Zielorientierung bewusst zu leben.

Wie läuft das Training ab?

Vorbereitung

Jeder Teilnehmer bereitet sich anhand schriftlicher Unterlagen vor und stimmt sich individuell auf das Training ein.

1. Trainingstag

Mit Praxisübungen erfährt jeder Teilnehmer, in welchen Punkten er seine persönliche Leistung verbessern kann. Dann bestimmt er in Absprache mit dem Trainingsleiter, was er in der täglichen Praxis üben will.

Praxisphase

Ergeben sich während der Praxisphase Schwierigkeiten in der Umsetzung, so steht der Trainer als Ansprechpartner zur Verfügung.

2. bis 5. Trainingstag

Zu Beginn jedes Trainingstages berichtet jeder Teilnehmer über die konkreten Resultate, die er erzielt hat. Anschließend setzt er sich neue Ziele, welche in der nächsten Praxisphase angestrebt werden.





Das Trainingsangebot

Führen & Kommunikation 5-Tage-Intervall-Training

- Externes Führungstraining für höhere Führungskräfte
- Firmeninternes Führungstraining für Führungskräfte aller Stufen

Verkauf & Kommunikation 5-Tage-Intervall-Training

- Externes Verkaufs-Training für Verkaufsleiter
- Firmeninternes Verkaufs-Training für alle im Verkauf tätigen Personen

Trainiert wird in Gruppen bis maximal 10 Personen.

Veranstaltungsort für die externen Trainings ist ein Hotel im Raum Hamburg.

Was kostet das Training?

5-Tage-Intervall „Führen & Kommunikation“
extern € 2.200,00 pro Person, zzgl. MWSt.

5-Tage-Intervall „Verkauf & Kommunikation“
extern € 2.080,00 pro Person, zzgl. MWSt.

Im Honorar inbegriffen sind sämtliche Unterlagen, die Räumlichkeiten und alle Getränke sowie das Mittagessen.

Die persönliche und telefonische Betreuung zwischen den Trainingstagen und nach Abschluss erfolgt honorarfrei.

Für ein firmeninternes Training gelten gesonderte Bedingungen. Bitte sprechen Sie mich an.

Kontakt

Heiko Kath's.

Adresse

Rödingsmarkt 43
20459 Hamburg | Deutschland

Telefon

040-67 38 57 91
Fax-67 38 57 93
0177-2 31 13 31

Internet

post@kaths-CTO.de
www.kaths-CTO.de

Ich freue mich auf eine partnerschaftliche Zusammenarbeit.

