

Vorstellung der BDS Exklusivtrainings 2010 für sozialversicherte Mitarbeiter/innen von Mitgliedsbetrieben

Im Folgenden finden Sie eine Übersicht über die hochwertigen Trainingsangebote, die der Bund der Selbständigen in Bayern in Kooperation mit dem Bildungsträger Lange-Erfolg exklusiv seinen Mitgliedern anbietet. Ihr Vertragspartner ist die Lange-Erfolg GmbH & Co. KG Unternehmensberatung. Doch zunächst möchten wir einige Fragen beantworten, die vermutlich auch Sie bei diesem Thema bewegen.

1) Warum macht der BDS Ihnen dieses außergewöhnliche Angebot?

Im Rahmen des Konjunkturpaketes II besteht die Möglichkeit, staatlich geförderte Weiterbildungen in Anspruch zu nehmen. Große Unternehmen profitieren von der Begünstigung normalerweise stärker, da sie die Möglichkeit haben, gleichzeitig genügend Mitarbeiter/innen für ein eigenes, maßgeschneidertes Firmenseminar freizustellen. Kleinere Unternehmen haben oft nicht die personelle Kapazität, aus der Vielzahl der Angebote qualitativ hochwertige Seminare mit einem hohen Praxisbezug und sogenannten „transferfördernden Maßnahmen“ herauszusuchen. Zudem scheuen sie den formalen Aufwand bei der Beantragung, da die nötige Unterstützung fehlt. Unser erklärtes Ziel ist, mit unseren Exklusivtrainings auch diesen Unternehmen eine einfache Möglichkeit zu bieten, vom Konjunkturpaket II zu profitieren.

2) Wer kann an den geförderten Weiterbildungen teilnehmen?

Die Zielgruppe dieses Angebotes sind sozialversicherte Mitarbeiter/innen unserer Mitgliedsunternehmen, die in den letzten 4 Jahren an keiner mit öffentlichen Mitteln geförderten Weiterbildung teilgenommen und ihre Ausbildung für die zur Zeit ausgeübte Tätigkeit seit mehr als 4 Jahren abgeschlossen haben.

3) Welche Kosten entstehen uns dadurch?

Die Teilnahme an den Weiterbildungen einschließlich der Seminarunterlagen ist kostenlos. Es wird lediglich eine Tagungspauschale in Höhe von € 150,- zzgl. MwSt. pro 3-Tage-Kurs und Teilnehmer erhoben, die neben den Verwaltungsaufwänden auch die Raummiete und die Verpflegung während der Präsenzzeiten abdeckt. Im Einzelfall anfallende Anreise- und Übernachtungskosten sind von den teilnehmenden Unternehmen für Ihre angemeldeten Mitarbeiter zu tragen.

4) Wer führt die Weiterbildungen durch?

Voraussetzung für eine Förderung durch das Konjunkturpaket II ist, dass die Weiterbildungen von einem hierfür staatlich zertifizierten Bildungsträger durchgeführt werden. Auch muss jede einzelne Weiterbildung und darüber hinaus jeder einzelne Trainer gesondert zertifiziert sein. Wir haben uns daher für eine Kooperation mit dem staatlich zertifizierten Bildungsträger Lange-Erfolg entschieden, die Ihnen über diese Qualitätsmerkmale hinaus noch eine Vielzahl weiterer Vorteile bietet:

- ✓ Die auf folgenden vier Stufen basierende *2+1 Transfer-Methodik nach Lange*, die seit vielen Jahren mit großem Erfolg umgesetzt wird :
 1. ERKENNEN & WISSEN:
Zwei Tage Training auf höchstem Niveau

2. TRAINIEREN & ERFAHREN:
Realitäts-Check mit Transferaufgaben für die nächsten zwei Wochen
 3. REFLEKTIEREN & OPTIMIEREN:
Rückkopplung zum Trainer mit telefonischem Einzelunterricht während der Praxisphase
 4. KÖNNEN & WACHSEN:
Ein Tag Gruppencoaching für ein erfolgs- und praxisorientiertes Feintuning und zur Vertiefung
- ✓ Sollte die Zahl der Anfragen die derzeit geplanten Kapazitäten übersteigen, sind zusätzliche Termine möglich.
 - ✓ Die Weiterbildungen können bei genügender Nachfrage auch in Ihrer Region vor Ort durchgeführt werden.

5) Was gibt es an „Kleingedrucktem“ zu beachten?

Um die erforderlichen Fördermittel aus dem Konjunkturpaket II zu erhalten, ist Ihre Mitarbeit unerlässlich. Dabei erhalten Sie die erforderliche professionelle Unterstützung von uns. Für den Fall, dass die für Ihr Unternehmen zuständige Arbeitsagentur die zu beantragenden Fördermittel nicht bewilligen sollte, besteht keinerlei Rechtsanspruch auf die Förderung oder die Teilnahme an den gewünschten Weiterbildungen. Im Falle einer Bewilligung sind die Mitarbeiter für einen Zeitraum von vier Jahren von weiteren mit öffentlichen Mitteln geförderten Weiterbildungen ausgeschlossen. Die Weiterbildung muss während der sonst üblichen Arbeitszeit der angemeldeten Mitarbeiter stattfinden. Sollten eine oder mehrere der beantragten Weiterbildungen nicht stattfinden können oder die Agentur für Arbeit eine geförderte Teilnahme schriftlich ablehnen, wird die Tagungspauschale zurückerstattet.

Wichtiger Hinweis!

Bitte wenden Sie sich mit allen Fragen zu diesem Weiterbildungsangebot ausschließlich an die Koordinatorin Frau Ingrid Rothfuß unter folgender Telefonnummer: 089 - 54056-232.

Die zehn BDS Exklusivtrainings im Einzelnen:

Verkaufskompetenz I - Erhöhung der Angebotsquote (VK 2)

Sowohl "Alte Hasen" als auch "Neueinsteiger" im Verkauf lernen in diesem Training, wie sie ihre Kunden so begeistern, dass diese ein Angebot von ihnen haben möchten.

Ziele: Verbesserung der Verkaufsqualität - Erhöhung der Kundenorientierung - Steigerung von Angebotsquote und Umsatz – Gewinnung von Empfehlungskunden - Mehr Spaß und Leichtigkeit im Verkauf

Inhalte: Kundenorientierte Begrüßung - Neugierde beim Kunden wecken - Begeisterung des Kunden steigern - Kunden zeigen, dass Sie der optimale Partner sind - Frühzeitig erkennen, welche Kunden Kaufbereitschaft signalisieren - Alles für einen optimalen Ablauf des Beratungsgesprächs vorbereiten - Starkes Interesse an einem Angebot wecken

Dauer: 2 + 1 Tage sowie einmalige telefonische Transferunterstützung

Reklamation als Chance - Kommunikation im Ernstfall (VK 7)

In diesem Training bekommen die Teilnehmer alle Werkzeuge an die Hand, mit denen Sie Reklamationskunden als begeisterte Empfehler für ihr Unternehmen gewinnen können. Diese Weiterbildung ist besonders für alle Mitarbeiter mit Kundenkontakt empfehlenswert.

Ziele: Verärgerte Reklamationskunden zu begeisterten Empfehlern machen - Zwischenmenschliche Kommunikation besser verstehen - Kommunikations- und Verhaltensmodelle kennenlernen und auf die Kunden anwenden können - Kunden trotz Reklamationsfall begeistern - Gewinnung von Empfehlungskunden

Inhalte: Kommunikationsmodelle - Sprachmuster - Verhalten am Telefon - Verhalten in kritischen Situationen - Vermittlung optimaler Kommunikations- und Verhaltensmuster in Reklamationsfällen - Anwenden der Modelle anhand von Fallbeispielen - Empfehlungsmanagement

Dauer: 2 + 1 Tage sowie einmalige telefonische Transferunterstützung

Service- und Kundenorientierung für Servicekräfte (VK 9)

Wie Servicekräfte zu positiven Repräsentanten ihrer Firma werden und auch schwierige Kundensituationen mit Leichtigkeit meistern, wird in diesem Training praxisnah vermittelt.

Ziele: Servicekräfte wie z.B. Monteure zu positiven Repräsentanten der Firma machen - Steigerung der Service- und Kundenorientierung - Sensibilisierung für die Kundenwahrnehmung des „ersten Eindrucks“ - Optimierung von Wirkung und Auftritt

Inhalte: Wirkung und Auftritt - Körpersprache - Kommunikationsmodelle - Umgang mit schwierigen Kunden - Umgang bei Reklamationen - Kunden mit optimalen Auftritt und professioneller Arbeit begeistern - Empfehlungsmanagement

Dauer: 2 + 1 Tage sowie einmalige telefonische Transferunterstützung

Telefontraining I - Basistraining - Fit am Telefon (VK 33)

In diesem Training lernen die Mitarbeiter, wie sie ihre Wirkung und Sicherheit am Telefon steigern und ihre Kunden dadurch für das Unternehmen begeistern.

Ziele: Sicherheit im Umgang mit dem Kunden erhöhen - Eingehende und ausgehende Gespräche optimal meistern - Kunden am Telefon begeistern - Reflektion der eigenen Wirkung – Durch Kundenorientierung die Kundenbindung stärken - Für die Wünsche der Kunden zu sensibilisieren - Aufgeregte und verärgerte Kunden mit Top-Service verblüffen

Inhalte: Die optimale Begrüßung bei ein- und ausgehenden Gesprächen - Die Motive des Kunden schnell erkennen - Handlungsstrategien für schwierige Situationen entwickeln - Zielsetzungen für die verschiedenen Gespräche entwickeln - Handlungsmuster kennenlernen und anwenden können - Aus schwierigen Gesprächen Chancen entwickeln und nutzen

Dauer: 2 + 1 Tage sowie einmalige telefonische Transferunterstützung

Projektmanagement - kleine und mittlere Projekte leiten (FG 48)

Wie Sonderaufgaben durch strukturiertes Vorgehen und mit den bereitgestellten Mitteln erfolgreich und termingerecht umgesetzt werden können, ist Inhalt dieses Trainings.

Ziele: Aneignung grundlegender Kenntnisse des Projektmanagements: Projektinitialisierung - Zieldefinition - Projektorganisation - Projektteams bilden - Phasen des Projektes - Durchführungsplanung - Projektcontrolling - Projektdokumentation

Inhalte: Definition und Aufgabe von Projektmanagement - Eingliederung von Projektarbeit in das Unternehmen - Rollen von Projektleiter und Team - Aufgaben und Regeln in Projektteams - Die typischen Projektphasen - Grundlagen Projektmanagementwerkzeuge - Erstellen von Projektstrukturplänen - Erstellen und Verfolgen von Projektaufträgen - Aufwands- und Kostenschätzverfahren - Änderungsmanagement (Change Requests) - Risikomanagement und kritischer Pfad - Statusberichte und Projektdokumentation - Projektabschluss und Erfahrungslernen

Dauer: 2 + 1 Tage sowie einmalige telefonische Transferunterstützung

Teamkompetenz als Schlüsselqualifikation (TK 20)

Ziel dieses Trainings ist, die Teamkompetenz zur Schlüsselqualifikation ausbauen und so aktiv zur Erreichung von Spitzenleistungen im Team beizutragen. Hierzu wird auch das mehrfach ausgezeichnete Trainingsmodul NIGHTBALL eingesetzt.

Ziele: Umfassende Vermittlung von Teamkompetenz - Optimale Kommunikations- und Verhaltensstrukturen im Team etablieren - Vertrauen aufbauen - Steigerung des Teamgefühls und der Teamproduktivität - Offenheit für Verhaltensoptimierungen im Team entwickeln – Konkurrenzverhalten eliminieren - Aktivierung der Eigenverantwortung - Steigerung der Innovationsfähigkeit

Inhalte: Instrumente der sozialen Kompetenz - Kommunikationsmodelle im Team - Klare, effektive und zielgerichtete Kommunikation - Feedbackregeln erstellen, üben und integrieren - Rollen im Team erkennen und klären - Anhand des Trainingsmoduls NIGHTBALL Teamkompetenz erleben und direkt umsetzen - Teamkompetenzen definieren, erlernen und anhand diverser Teamübungen direkt anwenden: Sich blind vertrauen, gemeinsam Strategien entwickeln, unerwartete Höchstleistungen in einer Extremsituation vollbringen

Dauer: 2 + 1 Tage sowie einmalige telefonische Transferunterstützung

Souverän auftreten, überzeugen und wirken (PE24)

In diesem Training wird den Teilnehmern vermittelt, wie sie in unterschiedlichen Situationen das geeignete Instrument für pointiertes und nachhaltiges Auftreten abrufen können, um damit ihre Wirkung in diversen Präsentationssituationen deutlich zu erhöhen.

Ziele: Ein Set von Wirkungsmitteln beherrschen - In einer Vielzahl von Situationen das geeignete Instrument für pointierte und nachhaltige Wirkung abrufen zu können – Persönliches Verhaltensrepertoire erweitern

Inhalte: Wirkungsanalyse - Griechisch-Römisches Überzeugungsmodell - Russisches Effizienzraster – Berliner Vakuum-Modell - Amerikanische-Überzeugungsrede - Braveheart-Rede - Verbale und non-verbale Wirkungsinstrumente - Dreieck der Gruppendynamik - auf unterschiedliche Persönlichkeitstypen zugeschnittene Wirkungssteuerung - Stehgreifreden - Wirkungssteuerung in Verhandlungssituationen - Selbstbild - Fremdbild - Persönlicher und professioneller Entwicklungsplan

Dauer: 2 + 1 Tage sowie einmalige telefonische Transferunterstützung

Präsentationskompetenz - optimale Vorbereitung und Präsentation von Reden (PE 25)

Wie in Rede- und Präsentationssituationen die geeigneten Wirkungsmittel eingesetzt werden können, um damit mehr Sicherheit zu gewinnen und andere zu überzeugen, wird in diesem Training vermittelt.

Ziele: Durch erweiterte Präsentationskompetenz geeignete Instrumente für eine pointierte, wirkungsvolle und nachhaltige Präsentation abrufen zu können - In Rede- und Präsentationssituationen die geeigneten Wirkungsmittel einsetzen - Redemodelle erlernen - Redesituationen üben - Feedback erhalten - Entwicklungsplan einsetzen - Persönliches Verhaltensrepertoire erweitern

Inhalte: Wirkungsanalyse - Überzeugungsmodell - Redemodelle - Verbale und non-verbale Wirkungsinstrumente - Auf unterschiedliche Persönlichkeitstypen zugeschnittene Wirkungssteuerung - Stehgreifreden - Wirkungssteuerung in Verhandlungssituationen - Selbstbild - Fremdbild - Persönlicher und professioneller Entwicklungsplan

Dauer: 2 + 1 Tage sowie einmalige telefonische Transferunterstützung

Individuelles Zeitmanagement und Optimierung von Büroprozessen (PE 37)

In diesem Training lernen die Teilnehmer diverse Methoden zur Erhöhung der Effektivität sowie zur Stress- und Burnout-Prophylaxe kennen.

Ziele: Erhöhung der Effektivität - Optimale Abläufe von Büroprozessen - Konzentration auf die Umsetzung der Unternehmensziele - Sicherung der nachhaltigen Leistungsfähigkeit - Stress- und Burnoutprophylaxe - Verbesserung des eigenen Zeitmanagements - Anwendung unterschiedlicher Kommunikations- und aktueller Zeitmanagement-Tools - Nutzung der Techniken des Stressmanagements

Inhalte: Instrumente des Zeitmanagements kennenlernen und situativ anwenden können – Schnittstellenkommunikation als wichtiges Instrument erkennen und leben - Unterstützende aktuelle Zeitmanagement-Tools kennen und anwenden - Stress abbauen und mentale Stärke auf das Wesentliche richten

Dauer: 2 + 1 Tage sowie einmalige telefonische Transferunterstützung

Verhandlungstechnik und Konfliktprävention (PE 46)

Zielgruppe dieses Trainings sind Menschen, die viel verhandeln und/oder eigene oder fremde Konflikte lösen wollen. Die Teilnehmer lernen, Kommunikationsverhalten in Verhandlungen zu analysieren, zu reflektieren und zu optimieren.

Ziele: Intra- und interpersonellen Konflikten vorbeugen, Verhandlungen souverän führen - Grundlagen erfolgreicher Verhandlung kennenlernen und anwenden – Eigene Verhandlungskompetenz stärken - Erfolgreich moderieren - Konflikten vorbeugen - Professioneller Umgang mit unterschiedlichen Interessen im Konfliktfall

Inhalte: Verhandlungsmodell für intra- und interpersonelle Konflikte - Wahrnehmungspositionen (Konfliktpräventions-Modell) - Sprachmodell zur positiven Sprache

Dauer: 2 + 1 Tage sowie einmalige telefonische Transferunterstützung