



CONSENSIS
Trainingsübersicht

Spezielles

Telefontraining
Präsentationstraining
Emotionale Intelligenz
Stress- und Zeitmanagement
Beschwerde-Management
KI-Training
Service Excellence
Coaching

Verkaufs-Themen

Verkaufstraining
Telefonverkaufstraining
Verhandlungsführung
Messe Training
Selbstmarketing
Telefonakquise-Training
Cold Call-Training
Beschwerdemanagement

Interne Kommunikation

Management Training
Konflikt-Management
Teambildung
Fördergesprächs-Training
Feedback-Training
Gesprächsführungs-Training

CONSENSIS GmbH
Drosselstrasse 21
8038 Zürich
m: +41 (0)79 441 88 87

info@consensus.ch
www.consensus.ch

Management- und Führungs-Training

Durch Veränderungen führen und Ziele motiviert erreichen

Erfolgreiche Führung bedeutet, Unternehmenswerte authentisch zu vermitteln und gemeinsam mit dem Team anspruchsvolle Ziele zu erreichen. Der Schlüssel dazu liegt in wirkungsvoller Kommunikation sowie einem ziel- und mitarbeiterorientierten Führungsverhalten. Das modulare Management-Training befähigt Führungskräfte, das Leistungspotenzial ihrer Mitarbeitenden richtig einzuschätzen, gezielt einzusetzen und weiterzuentwickeln. Sie erwerben die Kompetenz, Veränderungen erfolgreich zu initiieren und ihr Team dabei zu fordern und zu fördern.

Nutzen

Die Teilnehmenden ...

- Entwickeln einen lösungsorientierten und partnerschaftlichen Managementstil
- Erhöhen ihre Eigenmotivation und steigern ihre Leistungsbereitschaft
- Fordern und fördern Mitarbeitende durch professionelle Delegation
- Gewinnen freie Kapazität für strategisch wichtigere Aufgaben
- Begleiten und führen Veränderungsprozesse wirksam durch
- Schaffen ein motivierendes Umfeld für Teams und Mitarbeitende
- Gewinnen Handlungssicherheit in schwierigen Situationen und bei Konflikten
- Treten bei Präsentationen und Referaten sicher und überzeugend auf

Haupt-Prozessmodule

Fordern und Fördern

- Fragetechniken zum Führen und Motivieren von Mitarbeitenden
- Delegation und Mitarbeitermotivation in der Praxis
- Management by Objectives (MBO) erfolgreich umsetzen
- Konkret verbleiben - vom Wunsch zur verbindlichen Umsetzung
- Motivation vs. Manipulation - die Grenze erkennen und wahren
- Die 7 Faktoren von Erfolg verstehen und anwenden

Time-Management

- Arbeitssitzungen effizient gestalten und leiten
- Wichtig und dringend unterscheiden - richtig priorisieren
- Burnout-Prävention - Warnsignale erkennen und gegensteuern

Werte und Vision

- Neuausrichtungsgespräch - Mitarbeitende zu Korrekturen und Veränderungen motivieren
- Vision, Mission, Werte und Prinzipien als Richtungsgeber zum Erfolg etablieren
- Unternehmenswerte authentisch vermitteln und vorleben



CONSENSIS **Trainingsübersicht**

Spezielles

Telefontraining
Präsentationstraining
Emotionale Intelligenz
Stress- und Zeitmanagement
Beschwerde-Management
KI-Training
Service Excellence
Coaching

Verkaufs-Themen

Verkaufstraining
Telefonverkaufstraining
Verhandlungsführung
Messe Training
Selbstmarketing
Telefonakquise-Training
Cold Call-Training
Beschwerdemanagement

Interne Kommunikation

Management Training
Konflikt-Management
Teambildung
Fördergesprächs-Training
Feedback-Training
Gesprächsführungs-Training

CONSENSIS GmbH
Drosselstrasse 21
8038 Zürich
m: +41 (0)79 441 88 87

info@consensus.ch
www.consensus.ch

Allgemein

- Coachinggrid - die 2 Dimensionen zum Erfolg verstehen und anwenden
- Schlüsselfaktoren der zwischenmenschlichen Kommunikation beherrschen
- Fragetechniken nutzen, um Bedürfnisse zu erkennen und heikle Punkte zu entschärfen
- Aktives Zuhören als Zeichen von Wertschätzung und Respekt praktizieren
- Stressursachen erkennen und Bewältigungsstrategien entwickeln
- Souverän mit Einwänden und schwierigen Situationen umgehen
- Ausbalancierte Qualität in allen Führungsbereichen leben
- Maslowsche Bedürfnispyramide - verstehen, wieso und wie Menschen reagieren
- Professionelle Vorbereitung als Grundlage für 95% des Erfolges
- Eisberg-Theorie - Bewusstsein schaffen, dass Kleinigkeiten über Erfolg oder Misserfolg entscheiden

Das Fördergespräch und Tadelsgespräch

- Vergangenheit anerkennen und Weiterentwicklung ermöglichen
- Mitarbeitende konstruktiv zu Korrekturen und Veränderungen motivieren
- Kritik wertschätzend und zielorientiert vermitteln

Kommunikation

- Proaktive Kommunikation nach oben - wirkungsvoll auf höhere Hierarchien wirken
- Professionell und überzeugend vor Gruppen und Einzelpersonen präsentieren
- Feedback-Kultur etablieren - konstruktives Feedback geben und empfangen

Entscheidungen

- Veränderungen erfolgreich initiieren und durchführen
- Entscheidungsfindung strukturieren und klar kommunizieren
- Fehler eingestehen, aus ihnen lernen und Mitarbeitende für neue Aufgaben gewinnen
- Emotionale Phasen in Veränderungsprozessen erkennen und professionell begleiten
- Mitarbeitende durch Coaching-Methoden wirksam unterstützen

Einwands und Konfliktbewältigung

- Souveränität und Sicherheit im Umgang mit Einwänden und Konflikten gewinnen
- Konfliktmanagement - professionelle Schlichtungsgespräche führen
- Partnerschaftlich und selbstbewusst "Nein" sagen

Teambildung

- Teamrollen erkennen - die verschiedenen Stärken der Mitarbeitenden gezielt nutzen
- Kommunikationswege optimieren - Quantität und Qualität in Balance bringen
- Die 4 Evolutionsstufen der Teamentwicklung verstehen und steuern

Verhandlungsführung

- Verhandlungen strategisch führen - Technik und Taktik beherrschen
- Gruppenverhandlungen souverän meistern
- Die 3 Grundverhaltensweisen des Menschen erkennen und darauf reagieren
- Verhandlungs-Matrix anwenden für bessere Ergebnisse