

Wie Sie den Trainingserfolg sichern?

Checkliste zum Lesen, Weiterleiten und Anwenden!

So nutzen Sie Seminarbesuche sinnvoll:

- Kein Seminar ohne Zielsetzung: Sprechen Sie mit Ihrem Mitarbeiter drei konkrete Ziele ab, die nach dem Seminar im Unternehmen umgesetzt werden
- Kein Seminar ohne Wissenstransfer: Lassen Sie den Mitarbeiter zum Experten und Ansprechpartner für das Seminarthema werden, der dieses Wissen an die Kollegen weiter gibt.
- Experten-Tipp: Nutzen Sie Inhouse-Seminare vor externen Schulungen, denn hier bekommen Sie passgenau für Ihre Anliegen konkrete Hilfestellungen, die Sie sofort mit Ihren Mitarbeiter umsetzen können.

Wichtige Fragen für Ihren Seminarbesuch:

- In welchen Bereichen möchte ich mich deutlich verbessern und wie soll das Seminar dazu beitragen?
- Welche 3-5 wichtige Fragen haben ich an das Seminar oder an den Referenten, die mich meinen Zielen näher bringen?
- Welche Bücher, Zeitschriften oder Artikel kann ich vorher lesen, um mich auf das Thema optimal vorzubereiten?
- Wie kann ich die Zeit während des Seminars sinnvoll nutzen, um mich mit meinen Fragen und Anliegen einzubringen?
- Wie behalte ich die vielen neuen Ideen und Gedanken, damit sie nicht verloren gehen?
- Wie integriere ich das Gelernte in meinem beruflichen Alltag?

Lern-Tagebuch:

- Was habe ich neues gelernt, was ist mir aufgefallen?
- In Bezug auf die Inhalte (meine inhaltliche Kompetenz?)
- In Bezug auf mich als Person (meine personale und soziale Kompetenz)
- Woran werde ich inhaltlich noch weiter arbeiten: wann, wo, wie?
- Was möchte ich in den nächsten Tagen einmal anwenden?
- Was will ich noch nachholen, was noch klären?

Noch mehr Tipps?

Mehr erfahren unter www.christian-zielke.de

Prof. Dr. Christian Ziele

Vorträge – Beratungen - Trainings

- Als Professor für Management & Kommunikation lehre ich an der Technischen Hochschule Mittelhessen u.a. Vertriebsmanagement und soziale Kompetenz für Ingenieure
- In den letzten 25 Jahren habe ich über 13.000 Führungskräfte renommierter Unternehmen begleitet, beraten und trainiert

Diese Erfahrungen gebe ich weiter!

Vortrags-Themen

Vertrieb & Management

- **Speed-up:** your business – mit Spezialthemen für Vertrieb, Führung und Veränderungs-Projekte
- **Mental-Training** - das Geheimnis der Sieger
- **Verkaufsgespräche** gewinnend abschließen
- **Schwierige Kunden**
- **Veränderungen** motivierend gestalten
- **Führen** in stürmischen Zeiten

Kommunikation

- **Schlagfertigkeit**
- **Die Kunst zu überzeugen**
- **Einfach gut beraten**
- **Präsentieren – überzeugen – begeistern**
- **Die besten Verhandlungstechniken**
- **Meeting-Strategien**

Lebens-Philosophie

- **Zukunfts-Trends:** Was wird aus unseren Kindern?
- **Lebensträume verwirklichen:** Wie Sie Hindernisse überwinden und Ziele erreichen

**Buchen auch Sie Ihren Impuls-Vortrag
der auch als Inhouse-Seminar möglich ist**

Angepasst an die aktuellen Themen und Rahmenbedingungen Ihres Unternehmens: Inspiration - persönlicher Mehrwert – nachhaltige Wirkung

Beratung – Coaching: Geschäftsführung

- Strategien entwickeln
- Management-Audits durchführen
- Auftritt und Wirkung verbessern
- Medien-Training (TV / Radio)
- Führungskräfte führen
- Work-Life-Balance erhalten

Führungskräfte

- Fusionen überleben
- Veränderungen gestalten
- Wirkungsgrad erhöhen
- Höchstleistungskultur einführen
- Mit Schlechtleistern umgehen
- Trennungen human begleiten

Vertrieb

- Die besten Mitarbeiter auswählen
- Vertriebs-Ergebnisse verbessern
- Mitarbeiter motivieren - binden
- Neukunden gewinnen
- Neue Produkte einführen
- Im kritischen Umfeld überzeugen

Positionierung

- Souverän vor Mikrophone & Kamera wirken
- Bühnenauftritt: Vor großem Publikum überzeugend auftreten
- Sich erfolgreich neu positionieren
- Die ersten 100 Tage zielführend gestalten