

Wie Sie ihre Mitarbeiter erfolgreich qualifizieren?

Checkliste zum Lesen, Weiterleiten und Anwenden!

Effektive und kostengünstige Möglichkeiten Ihre Mitarbeiter zu qualifizieren:

- Qualifizieren Sie Ihre Mitarbeiter regelmäßig für die sich ständig wechselnden Anforderungen des Unternehmens
- Bieten Sie alle 3 Monate eine berufsbezogene Weiterbildung an, die der Mitarbeiter nach seinen Interessen aussuchen kann
- Verbinden Sie mit der Qualifizierung eine konkrete Zielsetzung des Unternehmens
- Bevorzugen Sie zunächst preiswerte interne Möglichkeiten (Mitarbeiter schulen Mitarbeiter, Online-Kurse, Bibliotheken, Wissens-Datenbanken) bevor Sie Ihre Mitarbeiter zu externen Schulungen, Seminaren und Konferenzen schicken
- Sorgen Sie für den späteren Wissenstransfer ins Unternehmen
- Bilden Sie Lernpartnerschaften, damit sich die Mitarbeiter regelmäßig gegenseitig qualifizieren

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.

So bereiten Sie Inhouse-Trainings gut vor:

- Buchen Sie einen Trainer mit vielen Erfahrungen in den Fragen, auf denen Sie eine Antwort wünschen.
- Lassen Sie ein individuelles Trainings-Design erstellen, das auf Ihre besonderen betrieblichen Anforderungen eingeht und in dem die Wünsche und Erwartungen aller Beteiligten mit einbezogen werden.
- Bieten Sie den Teilnehmern vor dem Training einen wissenschaftlich fundierten Persönlichkeitstest an, der konkrete Aussagen über das Potential Ihrer Teilnehmer gibt, um während des Trainings gezielt an den Punkten zu arbeiten, die wichtig sind

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