

Woran Sie gute Trainings erkennen?

Checkliste zum Lesen, Weiterleiten und Anwenden!

Daran erkennen Sie gute Trainings:

- In guten Trainings arbeiten die Teilnehmer nur an Ihren Praxisfällen und Fragestellungen Ihres Unternehmens, damit jeder im Training sofort die Hilfestellungen erlangt, die für den unternehmerischen Erfolg wichtig sind
- Gute Trainings arbeiten in jeder Lerneinheit mit der 3-Schritt-Didaktik:
 - 1. Neue Impulse verfahren
 - 2. Das Gelernte in die Praxis umsetzen
 - 3. In dem Unternehmen die Langzeitwirkung sichern
- In guten Trainings erfolgen nach jeder Lerneinheit Achtsamkeitsübungen, Meditationen und Techniken für mentale und innere Stärke
- Gute Trainings geben jedem Teilnehmer am Ende des Seminars eine ausführliche Rückmeldung über sein Auftreten, seine Wirkung und sein Potential mit konkreten Verbesserungshinweisen

Methoden-Mix:

- Simulation konkreter Situationen aus dem beruflichen Alltag
- Kurzvorträge
- Lernpartnerschaften
- Diskussionen und Erfahrungsaustausch
- Demonstrationen
- Fallbeispiele und Lernspiele
- Einzel- und Gruppenarbeit
- gruppen-dynamische Übungen und Selbstreflexion
- Auf Wunsch video-gestütztes Training

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