



Betriebskybernetik-Akademie

Programm

Q2 und Q3 2024

Inhaltsverzeichnis

Kommunikation im Vertrieb und Verkauf

Einwandbehandlung - Erkennen und vermeiden	4 - 6
Proaktive Akquise - planbar und sofort umsetzbar	7 - 8
Systemische Gesprächsführung	9 - 10
Reklamationsmanagement	11 - 12

Persönlichkeitsentwicklung

Zeitmanagement und Selbstorganisation	13 - 15
---------------------------------------	---------

Führungskräfte

Führungskräfte-Training	16 - 24
-------------------------	---------

Über uns

Trainerprofil	25- 27
Berufsstarter-Bonus	28
FAQ	29 - 31
Impressum	32

Willkommen in unserer Akademie!



Herzlich willkommen in unserer Akademie, wo wir uns darauf spezialisiert haben, praxisorientierte Bildungsprogramme anzubieten, die Ihre Mitarbeiter optimal auf die dynamischen Herausforderungen der modernen Geschäftswelt vorbereiten. Seit über fünf Jahren unterstützen wir nicht nur Vertriebstalente, sondern begleiten auch Unternehmen bei wichtigen Prozessen des Change-Managements und der Organisationsentwicklung.

Wir integrieren kybernetische Prinzipien und systemische Techniken in unsere Lehrpläne, um Kommunikationsbarrieren effektiv zu überwinden und eine Kultur der stetigen Verbesserung und Anpassungsfähigkeit zu fördern. Diese bewährten Methoden stärken sowohl die individuelle Kompetenz Ihrer Mitarbeiter als auch die organisatorische Resilienz Ihres Unternehmens.

Die Betriebskybernetik-Akademie bietet maßgeschneiderte Lernlösungen für Unternehmen jeder Größe und aus allen Regionen. Unsere flexibel gestalteten Angebote, die sowohl online als auch in Präsenzformaten verfügbar sind, sind darauf ausgerichtet, die spezifischen Bedürfnisse Ihres Unternehmens zu erfüllen und Ihre Teams in die Lage zu versetzen, Führungsrollen effektiv zu übernehmen.

Wir freuen uns darauf, Sie auf Ihrem Lernweg zu begleiten und Sie dabei zu unterstützen, Ihr volles Potenzial zu entfalten.

Mit besten Grüßen,

Armin Weiss

Kommunikation im Vertrieb und Verkauf

Einwandbehandlung

Einwände erkennen und vermeiden



Der Kurs "Einwandbehandlung und proaktive Verhandlungsführung" vermittelt nicht nur Techniken zur erfolgreichen Einwandbehandlung, sondern auch präventive Ansätze, um Einwände von vornherein zu reduzieren oder gar zu verhindern. Wir legen den Schwerpunkt darauf, den wahren Nutzen eines Produkts oder einer Dienstleistung aus der Perspektive des Kunden zu erkennen und proaktiv zu kommunizieren. Dies ermöglicht eine effiziente Gesprächsführung im Kundengespräch und in Verhandlungen und stärkt langfristig die Beziehung zum Kunden.

Nutzen

1

Transformation von Einwänden in Verkaufschancen

Die Teilnehmenden erlernen, wie sie Einwände nicht als Hindernisse, sondern als Gelegenheiten begreifen und nutzen können, um das Interesse und die Kaufbereitschaft ihrer Kunden zu steigern.

2

Erkennung der Kundenbedürfnisse und -sorgen

Das Seminar vermittelt Techniken und Methoden, um die hinter Einwänden liegenden, wahren Bedürfnisse und Sorgen der Kunden zu verstehen und gezielt darauf einzugehen.

3

Klare Darstellung des Nutzens

Die Teilnehmenden lernen, den Nutzen ihres Produkts oder ihrer Dienstleistung aus der Perspektive der Kunden zu kommunizieren, um den Wert und die Relevanz für den Kunden effektiv zu vermitteln.

4

Vorwegnahme und Vermeidung von Einwänden

Durch das Seminar entwickeln die Teilnehmenden Fähigkeiten, potenzielle Einwände frühzeitig zu erkennen und durch proaktive Kommunikation und Strategien zu minimieren oder ganz zu vermeiden.

5

Bedeutung nutzenbasierter Kommunikation

Die Teilnehmenden gewinnen ein tieferes Verständnis für die Wichtigkeit einer auf den Kundennutzen fokussierten Kommunikation, um Einwände zu überwinden und eine positive Entscheidungsgrundlage zu schaffen.

Einwandbehandlung

Einwände erkennen und vermeiden

Inhalte

- Warum entstehen Einwände?
- Tiefgehende Kundenbedürfnisse verstehen
- Den Nutzen aus Kundensicht klar kommunizieren
- Techniken zur Vorwegnahme von Einwänden
- Techniken/Gesprächsmechanismen zur Vermeidung zukünftiger Einwände
- Praktische Übungen und Rollenspiele

Zielgruppe

Vertriebsmitarbeiter Innen- und Außendienst,

Teilnehmeranzahl

Vor-Ort 12, Online-Teilnahme max. 20

Verpflegung

Kaffee, Wasser, Softgetränke, Frühstückssnack, Mittagssnack

Trainer

Armin Weiss - Head Coach

Dauer

1 Tag - 09:00 - 17:00 Uhr

Preis pro Person

499,00,- EUR inkl. 19% MwSt.

Termine



Mai 24	Juni 24	Juli 24	August 24	September 24
13.05.2024	10.06.2024	08.07.2024	26.08.2024	23.09.2024

Buchung unter:

- akademie@betriebskybernetik.de
- +49 6027 124 305

Erfolgreiche Telefon-Akquise

Proaktiv und sofort umsetzbar



In der heutigen dynamischen Geschäftswelt reicht es nicht mehr aus, nur zu reagieren – Sie müssen vorankommen und das Ruder in die Hand nehmen. Der Kurs „Akquise – Proaktiv, Planbar und Sofort Umsetzbar“ vermittelt die notwendigen Fähigkeiten, um eine proaktive Akquise zu betreiben. Hier lernen Sie, wie Sie sich nicht nur auf kommende Gelegenheiten vorbereiten, sondern diese selbst schaffen. Erwerben Sie Techniken und Strategien, die Sie sofort in die Praxis umsetzen können, um Ihren Akquiseprozess vorhersehbarer und effizienter zu gestalten.

Nutzen

1

Proaktive Marktbearbeitung

Teilnehmende lernen, ihren Markt durch gezielte und strategische Telefonakquise proaktiv zu gestalten, indem sie die richtigen Zielgruppen identifizieren und effektiv ansprechen.

2

Planbarer Erfolg

Das Seminar vermittelt Methoden, um die Telefonakquise vorhersehbar und messbar zu gestalten. Teilnehmende erwerben Kenntnisse, wie sie ihre Akquisetätigkeit planen, durchführen und den Erfolg quantifizieren können.

3

Sofortige Umsetzung

Die erlernten Techniken und Strategien sind direkt in die Praxis umsetzbar. Teilnehmende können das Gelernte sofort anwenden, um ihre Akquisegespräche effektiver und ergebnisorientierter zu führen.

4

Effiziente Kommunikation mit potentiellen Kunden

Das Seminar schult Teilnehmende in der Kunst der effizienten und zielgerichteten Kommunikation, um potenzielle neue Kunden überzeugend anzusprechen und Interesse an Produkten oder Dienstleistungen zu wecken.

5

Branchenübergreifende Akquisemethoden

Teilnehmende lernen universell einsetzbare Akquise-Strategien kennen, die unabhängig vom spezifischen Produkt oder der Dienstleistung angewendet werden können, was ihnen ermöglicht, flexibel auf verschiedene Marktanforderungen zu reagieren.

Erfolgreiche Telefon-Akquise

Proaktiv und sofort umsetzbar

Inhalte

- Von reaktiven zu proaktiven Verkaufsstrategien
- Mut haben, zu telefonieren!
- Identifizieren und Erreichen der Zielgruppe durch richtige Botschaft
- Tools und Techniken für effiziente, proaktive Kundenansprache
- Erstellung eines eigenen Akquise-Plans
- Praktische Übungen und Rollenspiele

Zielgruppe

Vertriebsmitarbeiter Innen- und Außendienst,

Teilnehmeranzahl

Vor-Ort 12, Online-Teilnahme max. 20

Verpflegung

Kaffee, Wasser, Softgetränke, Frühstückssnack, Mittagssnack

Trainer

Armin Weiss - Head Coach

Dauer

1 Tag - 09:00 - 17:00 Uhr

Preis pro Person

499,00,- EUR inkl. 19% MwSt.

Termine



Mai 24	Juni 24	Juli 24	August 24	September 24
14.05.2024	11.06.2024	09.07.2024	27.08.2024	24.09.2024

Buchung unter:

- akademie@betriebskybernetik.de
- +49 6027 124 305

Systemische Gesprächsführung

Die Grundlage für Erfolg



In der heutigen Geschäftswelt sind vielseitige Gesprächstechniken essenziell, um sich in unterschiedlichen beruflichen Szenarien zurechtzufinden. Es ist wichtig, über das Offensichtliche hinauszusehen und in der Kommunikation Tiefe zu erlangen. Durch praxisorientierte Ansätze, die konkrete Beispiele und Übungen aus dem Alltag beinhalten, wird die Theorie direkt anwendbar. Ein effektives Beziehungsmanagement durch gezielte und klare Kommunikation ist ebenso entscheidend. Es ist nicht immer einfach, in Gesprächen den richtigen Ton zu treffen, besonders in Konfliktsituationen. Deshalb legen wir Wert darauf, Ihnen Fähigkeiten zu vermitteln, um auch in schwierigen Situationen souverän zu agieren. Zuletzt spielt das Verständnis eine zentrale Rolle: Offene und klare Gespräche schaffen nicht nur Verständnis, sondern auch das nötige Vertrauen für eine erfolgreiche Zusammenarbeit.

Nutzen

1

Stärkung der Kommunikationsfähigkeit in einer Vielzahl von beruflichen Situationen

Teilnehmende erlernen, wie sie ihre Kommunikationskompetenzen durch den Einsatz systemischer Techniken in verschiedenen Kontexten effektiv einsetzen und verbessern können, um klare, zielgerichtete und empathische Dialoge zu führen.

2

Förderung und Ausbau positiver Geschäftsbeziehungen

Durch die Anwendung systemischer Gesprächsführung werden Teilnehmende befähigt, Beziehungen zu Kunden, Kollegen und Geschäftspartnern zu stärken und zu vertiefen, was zu einer erhöhten Zufriedenheit und Loyalität führt.

3

Gespräche führen mit systemischen Fragetechniken

Die Teilnehmenden lernen, durch gezielte Fragestellungen Gespräche so zu lenken, dass Selbstreflexion und Problemlösungskompetenzen bei Gesprächspartnern angeregt werden, was zu produktiveren und lösungsorientierten Dialogen führt.

4

Konflikte minimieren und kommunikativ lösen

Durch den Einsatz systemischer Gesprächsführung werden Konfliktsituationen frühzeitig erkannt und effektiv entschärft. Teilnehmende erwerben Fähigkeiten, um Konflikte konstruktiv zu lösen und zukünftige Missverständnisse zu minimieren.

5

Verbesserung der Selbstwahrnehmung und -reflexion

Das Seminar stärkt die Fähigkeit der Teilnehmenden zur Selbstreflexion und zum Verständnis der eigenen Rolle in Kommunikationsprozessen. Dies fördert eine bewusste und authentische Kommunikation, die die Grundlage für effektive Führung und Zusammenarbeit bildet.

Systemische Gesprächsführung

Die Grundlage für Erfolg

Inhalte

- Die Bedeutung und Auswirkung von tiefgehenden Gesprächen
- Von Annahmen zu Tatsachen: Das Vermeiden von Fehlinterpretationen
- **Kundeninteraktionen**
 - Bedarfsermittlung
 - Produkt- und Dienstleistungsverkauf/beratung
 - Angebote nachfassen
 - Verhandlungen
 - Praktische Übungen zu spezifischen Gesprächssituationen

Zielgruppe

Vertriebs- und Kundenservicemitarbeiter, HR-Mitarbeiter, Team- und Projektleiter, Mediatoren und Konfliktberater, Coaches, Führungskräfte

Teilnehmeranzahl

Vor-Ort 12, Online-Teilnahme max. 20

Verpflegung

Kaffee, Wasser, Softgetränke, Frühstückssnack, Mittagssnack

Trainer

Armin Weiss - Head Coach

Dauer

1 Tag - 09:00 - 17:00 Uhr

Preis pro Person

499,00,- EUR inkl. 19% MwSt.

Termine



Mai 24	Juni 24	Juli 24	August 24	September 24
15.05.2024	12.06.2024	10.07.2024	28.08.2024	25.09.2024

Buchung unter:

- akademie@betriebskybernetik.de
- +49 6027 124 305

Reklamationsmanagement

Lösungsorientierte Kommunikation mit herausfordernden Kunden



In der heutigen schnelllebigen Geschäftswelt ist der professionelle Umgang mit Kundenreklamationen ein Schlüsselement für den langfristigen Erfolg eines Unternehmens. Kundenfeedback, ob positiv oder negativ, bietet eine einzigartige Gelegenheit, die Qualität von Produkten oder Dienstleistungen kontinuierlich zu verbessern und die Kundenbindung zu stärken. Das Seminar "Reklamationsmanagement" rüstet die Teilnehmenden mit dem nötigen Wissen und den Fähigkeiten aus, um effektiv und konstruktiv auf Beschwerden zu reagieren. Durch eine Mischung aus theoretischen Grundlagen und praxisnahen Übungen lernen die Teilnehmer, Reklamationen als Chance zu begreifen, Lösungen zu entwickeln, die für beide Seiten vorteilhaft sind, und eine positive Kundenbeziehung auch in schwierigen Situationen zu bewahren. Ziel ist es, das Reklamationsmanagement als integralen Bestandteil des Qualitätsmanagements zu verstehen und eine Unternehmenskultur zu fördern, die aktiv Feedback sucht und nutzt, um die Kundenzufriedenheit und -loyalität zu erhöhen.

Nutzen

1

Verstehen der Bedeutung von Reklamationsmanagement

Erlernen der Grundlagen und des strategischen Werts von effektivem Reklamationsmanagement als Teil des Qualitätsmanagements und der Kundenzufriedenheit.

2

Effektive Kommunikationsstrategien

Entwicklung der Fähigkeiten, um auf Beschwerden empathisch zu reagieren, und Erlernen von Techniken zur Deeskalation von Konflikten, um eine positive Lösung zu finden.

3

Lösungsorientierte Ansätze

Anwendung von Methoden und Techniken zur schnellen Identifizierung von Problemen, Entwicklung effektiver Lösungen und Vermeidung zukünftiger Beschwerden.

4

Positive Kundenbeziehungen aufbauen und erhalten

Strategien zur Stärkung der Kundenbindung und Loyalität durch professionelles Reklamationsmanagement, um aus unzufriedenen Kunden treue Befürworter zu machen.

5

Persönliche und Team-Resilienz

Stärkung der persönlichen Kompetenzen und des Teams, um mit negativem Feedback umzugehen, ohne die Motivation oder Arbeitsmoral zu verlieren, und Förderung einer positiven Unternehmenskultur, die aktiv nach Feedback sucht.

Reklamationsmanagement

Lösungsorientierte Kommunikation mit herausfordernden Kunden

Inhalte

- Kundenreklamationen verstehen
- Reklamationen als Feedback und Chance zur Verbesserung sehen
- Aktives Zuhören und empathische Kunden-Kommunikation
- Deeskalation von Konfliktsituationen
- Die Lösung kommt vom Kunden
- Rollenspiele: Umgang mit schwierigen Kundenreklamationen

Zielgruppe

Mitarbeiter im Kundenservice und Kundensupport, Vertrieb und Verkauf

Teilnehmeranzahl

Vor-Ort 12, Online-Teilnahme max. 20

Verpflegung

Kaffee, Wasser, Softgetränke, Frühstückssnack, Mittagssnack

Trainer

Armin Weiss - Head Coach

Dauer

1 Tag - 09:00 - 17:00 Uhr

Preis pro Person

479,00,- EUR inkl. 19% MwSt.

Termine



Mai 24	Juni 24	Juli 24	August 24	September 24
16.05.2024	13.06.2024	11.07.2024	29.08.2024	26.09.2024

Buchung unter:

- akademie@betriebskybernetik.de
- +49 6027 124 305

Persönlichkeitsentwicklung

Zeitmanagement und Selbstorganisation

Effektivität im Fokus: Wege zu einer produktiveren Arbeitsweise

In der schnelllebigen Arbeitswelt von heute ist ein effektives Zeitmanagement und eine gute Selbstorganisation unerlässlich, um Überforderung zu vermeiden und Erfolg zu sichern. Unser Seminar "Zeitmanagement und Selbstorganisation" vermittelt essentielle Techniken und Strategien, die direkt im Alltag umsetzbar sind, um Prioritäten effektiv zu setzen, Ablenkungen zu reduzieren und eine gesunde Work-Life-Balance zu erreichen. Wir bieten praxisnahe Übungen, um die Teilnehmenden zu befähigen, ihre Zeit besser zu nutzen, Stress zu verringern und ihre Produktivität zu steigern. Durch die Verbesserung der Selbstorganisation und Zeitplanung legen die Teilnehmenden den Grundstein für berufliche Effizienz und persönliches Wohlbefinden.

Nutzen

1

Effizientere Nutzung der Arbeitszeit

Teilnehmende lernen, ihre Zeit besser zu managen, Prioritäten effektiv zu setzen und somit ihre Arbeitszeit effizienter zu nutzen. Dies führt zu einer gesteigerten Produktivität und einer besseren Work-Life-Balance.

2

Steigerung der persönlichen Effektivität

Durch die Vermittlung von Techniken zur Selbstorganisation und Zeitplanung erlangen die Teilnehmenden die Fähigkeit, ihre täglichen Aufgaben zielgerichteter und effektiver zu bewältigen.

3

Reduzierung von Stress und Arbeitsüberlastung

Die Anwendung von Zeitmanagement-Prinzipien hilft, Stress zu reduzieren, indem Überarbeitung vermieden und Freiräume für Erholung geschaffen werden. Dies führt zu einem ausgeglicheneren Arbeitsalltag.

4

Förderung von Proaktivität und Eigeninitiative

Durch verbesserte Selbstorganisation entwickeln Teilnehmende eine proaktivere Herangehensweise an ihre Aufgaben und Projekte, was zu höherer Motivation und Arbeitszufriedenheit führt.

5

Optimierung der Entscheidungsfindung und Prioritätensetzung

Das Seminar vermittelt Methoden, um Aufgaben nach ihrer Wichtigkeit und Dringlichkeit zu bewerten und zu priorisieren. Dies verbessert die Entscheidungsfindung und ermöglicht eine konzentriertere Bearbeitung der wirklich wichtigen Aufgaben.

Zeitmanagement und Selbstorganisation

Effektivität im Fokus - Wege zu einer produktiveren Arbeitsweise

Inhalte

- Die Bedeutung von effektivem Zeitmanagement
- Digitale und analoge Tools zur Zeitplanung
- Identifikation persönlicher Zeitdiebe
- Unterscheidung zwischen Dringlichkeit und Wichtigkeit
- Methoden zur Priorisierung von Aufgaben
- Pomodoro-Technik, Time-Blocking und andere Methoden
- Prokrastination verstehen
- Aufschiebeverhalten überwinden
- Erarbeiten eines persönlichen Zeit- und Priorisierungsplans

Zielgruppe

Berufstätige aller Ebenen, Selbstständige und Freiberufler

Teilnehmeranzahl

Vor-Ort 12, Online-Teilnahme max. 20

Verpflegung

Kaffee, Wasser, Softgetränke, Frühstückssnack, Mittagssnack

Trainer

Armin Weiss - Head Coach

Dauer

1 Tag - 09:00 - 17:00 Uhr

Preis pro Person

479,00,- EUR inkl. 19% MwSt.

Termine



Mai 24	Juni 24	Juli 24	August 24	September 24
17.05.2024	14.06.2024	12.07.2024	30.08.2024	27.09.2024

Buchung unter:

- akademie@betriebskybernetik.de
- +49 6027 124 305

Führungskräfte

Einleitung

Die Übernahme einer Führungsrolle bringt tiefgreifende Veränderungen mit sich und stellt viele neue Führungskräfte vor komplexe Herausforderungen. Mit steigenden Verantwortlichkeiten gegenüber dem Team und dem Unternehmen sind auch fortgeschrittene Fähigkeiten in Kommunikation, Entscheidungsfindung und strategischer Planung gefragt. Diese Kompetenzen sind unverzichtbar, um Teams erfolgreich zu leiten und in der dynamischen Geschäftswelt von heute bestehen zu können.

Das Führungskräfte-Training der AW Betriebskybernetik GmbH zielt darauf ab, Sie umfassend auf diese Aufgaben vorzubereiten. Wir vermitteln Ihnen nicht nur ein tiefes Verständnis für Führungsprinzipien, sondern auch die praktischen Fähigkeiten, die für eine effektive Teamführung notwendig sind. Ein gut vorbereiteter Führungsstil fördert nicht nur Ihre eigene Karriere, sondern steigert auch die Produktivität und das Wohlbefinden Ihres Teams.

In unserem Training erwerben Sie die Fähigkeit, Herausforderungen gekonnt zu meistern, Konflikte lösungsorientiert zu bearbeiten und Ihre Mitarbeiter motivierend zu unterstützen. Unser Ziel ist es, Sie zu einer Führungskraft zu entwickeln, die Ziele nicht nur erreicht, sondern auch die Unternehmenskultur nachhaltig prägt und das Potenzial ihrer Mitarbeiter voll ausschöpft.

Begleiten Sie uns auf diesem Weg, Führung neu zu definieren – als eine Fähigkeit, die es Ihnen ermöglicht, andere zu inspirieren und gemeinsam Erfolge zu erzielen.

Modul 1 - Kommunikation als Führungskraft



Dieses Modul ermöglicht Führungskräften, ihre Kommunikationsfähigkeiten zu perfektionieren, um sowohl tägliche Interaktionen als auch spezifische Gesprächssituationen wie Mitarbeitergespräche und Jahreszielgespräche effektiv zu führen. Die Teilnehmer werden in die grundlegenden und fortgeschrittenen Kommunikationsmodelle eingeführt, darunter das Sender-Empfänger-Modell und das Vier-Ohren-Modell. Sie lernen verschiedene Gesprächsaufbauvarianten kennen, die es ihnen ermöglichen, ihre Botschaften präzise und situationsgerecht zu vermitteln. Das Modul behandelt zudem die 3-Phasen-Kommunikation und zielorientierte Gesprächsführung, einschließlich systematischer Fragetechniken und Strategien für das Führen von Konfliktgesprächen. Diese Fähigkeiten sind entscheidend, um als Führungskraft klar, überzeugend und wirkungsvoll zu kommunizieren.

Nutzen

1**Grundlagen und Modelle der Kommunikation**

Führungskräfte erlernen die Theorie und Praxis von Kommunikationsmodellen wie dem Sender-Empfänger- und dem Vier-Ohren-Modell, um die Grundlagen effektiver Kommunikation zu verstehen und anzuwenden.

2**Fähigkeiten für spezifische Gesprächssituationen**

Das Modul bereitet Führungskräfte darauf vor, Mitarbeitergespräche, Jahreszielgespräche und ähnliche formelle Interaktionen effektiv zu führen, indem es ihnen spezifische Gesprächsaufbauvarianten und Techniken vermittelt.

3**Zielorientierte und strategische Kommunikation**

Teilnehmer lernen, wie sie ihre Kommunikationsziele klar definieren und durch zielorientierte Gesprächsführung erreichen können, was zu produktiveren und zielgerichteten Gesprächen führt.

4**Anwendung von Fragetechniken und Konfliktmanagement**

Systematische Fragetechniken und Strategien für das Führen von Konfliktgesprächen werden vermittelt, um Diskussionen tiefgründiger zu gestalten und Konflikte konstruktiv zu lösen.

5**Verbesserung der Gesamtkommunikation und Teamführung**

Durch die Verbesserung ihrer Kommunikationsfähigkeiten können Führungskräfte nicht nur spezifische Gespräche effektiver führen, sondern auch die allgemeine Teamdynamik und -motivation steigern.

Modul 2 - Sprache, Werte und Entscheidungen

Psychologische Perspektiven in der Führung



In der Führung ist ein fundiertes Verständnis der menschlichen Verhaltenspsychologie entscheidend, besonders für neue Führungskräfte, die Teamdynamiken und Kundenbeziehungen effektiv managen müssen. Dieses Modul beleuchtet, wie individuelle Werte und unbewusste Einflüsse das Verhalten prägen und Entscheidungen beeinflussen. Durch praxisnahe Beispiele und interaktive Übungen wird die Theorie anschaulich und direkt umsetzbar gemacht. Ziel ist es, Führungskräften die Fähigkeiten zu vermitteln, um die Hintergründe von Verhaltensweisen im Team und bei Kunden zu verstehen und empathisch sowie effektiv darauf zu reagieren. Ein tiefes psychologisches Verständnis fördert nicht nur Klarheit, sondern stärkt auch das Vertrauen und die Führungskompetenz in herausfordernden Situationen.

Nutzen

1**Vertieftes Verständnis menschlicher Verhaltensweisen**

Sie erlangen Einblicke in die psychologischen Faktoren, die das Verhalten von Individuen beeinflussen, einschließlich Ihrer eigenen Reaktionen und der Ihrer Teammitglieder oder Kunden. Dieses Wissen hilft Ihnen, menschliche Interaktionen besser zu verstehen und zu navigieren.

2**Effektive Konfliktlösung und Beziehungsmanagement:**

Durch das Verständnis der psychologischen Hintergründe von Verhaltensweisen entwickeln Sie Fähigkeiten, um Konflikte sensibler und effektiver zu managen. Sie lernen, stressige oder konfliktreiche Situationen zu entschärfen und eine positive Arbeitsumgebung zu fördern.

3**Verbesserte Entscheidungsfindung:**

Das Modul stärkt Ihre Fähigkeit, fundierte Entscheidungen zu treffen, indem es die Rolle von Werten und psychologischen Einflüssen in den Entscheidungsprozessen beleuchtet. Sie werden in die Lage versetzt, nicht nur intuitiv, sondern auch fundiert und werteorientiert zu entscheiden.

4**Erhöhung der Führungskompetenz und -effektivität**

Sie bauen Kompetenzen auf, die es Ihnen ermöglichen, als Führungskraft authentisch und empathisch zu agieren. Dies fördert das Vertrauen und die Loyalität Ihres Teams und verbessert Ihre Gesamteffektivität als Leader.

5**Praktische Anwendbarkeit durch interaktive Übungen:**

Durch den Einsatz von praxisnahen Übungen und konkreten Fallstudien wird die Theorie direkt anwendbar gemacht, sodass Sie das Gelernte unmittelbar in Ihrem Führungsalltag umsetzen können.

Modul 3 - Mein Selbstbild als Führungskraft



In diesem Modul konzentrieren wir uns darauf, wie Sie als Führungskraft Ihr Selbstbild schärfen und Ihre Führungsrolle effektiv gestalten und leben können. Selbstreflexion ist ein wesentliches Werkzeug, um nicht nur Ihre eigene Führungspersönlichkeit zu verstehen, sondern auch, um Souveränität und Authentizität in Ihrer Rolle zu entwickeln. Wir erforschen, wie die Transformation von einer früheren Position zur aktuellen Führungsrolle genutzt werden kann, um Ihre Fähigkeiten zu erweitern und Ihre Wahrnehmung als Leader zu festigen. Durch den Vergleich von Selbstbild und Fremdbild erhalten Sie wertvolle Einsichten in Ihre Wirkung auf andere und können so Ihre Führungsstrategien gezielt verbessern. Dieses Modul unterstützt Sie dabei, Ihre Rolle als Führungskraft vollständig anzunehmen und mit Überzeugung zu leben.

Nutzen

1**Stärkung der Selbstreflexion**

Sie lernen, kritische Selbstreflexion effektiv anzuwenden, um Ihre Stärken und Entwicklungsbereiche als Führungskraft zu erkennen. Dies führt zu einem tieferen Verständnis Ihrer eigenen Verhaltensweisen und wie diese Ihr Führungshandeln beeinflussen.

2**Authentische Führungsrolle**

Durch die Auseinandersetzung mit Ihrer Führungsrolle und dem bewussten Annehmen dieser Position stärken Sie Ihre Authentizität und Glaubwürdigkeit als Leader. Sie lernen, Ihre Rolle nicht nur zu verstehen, sondern auch aktiv und überzeugend auszufüllen.

3**Effektive Nutzung von Veränderungen**

Sie erkennen die Transformationskraft beim Wechsel von einer alten in eine neue Führungsposition und nutzen diese gezielt zum Aufbau und zur Verfeinerung Ihrer Führungsqualitäten.

4**Ableich von Selbstbild und Fremdbild**

Durch den Vergleich, wie Sie sich selbst sehen und wie andere Sie wahrnehmen, identifizieren Sie Diskrepanzen und gewinnen wertvolle Erkenntnisse, um Ihre Kommunikation und Ihr Verhalten als Führungskraft zu optimieren.

5**Aufbau von Souveränität**

Sie entwickeln ein starkes Selbstbewusstsein und eine souveräne Ausstrahlung, die es Ihnen ermöglicht, in unterschiedlichen Führungssituationen sicher und effektiv zu agieren.

Modul 4 - Organisationsmanagement



Dieses Modul ermöglicht Führungskräften, ein tiefgreifendes Verständnis für die Struktur und Dynamik von Organisationen zu entwickeln. Es vermittelt essenzielle Fähigkeiten im Selbst- und Zeitmanagement, um die persönliche Effizienz und die des Teams zu maximieren. Führungskräfte lernen, den Organisationsaufbau innerhalb ihrer Abteilung strategisch zu gestalten, Prozesse effektiv zu planen, zu steuern sowie diese konsequent vorzuleben und vom Team einzufordern. Darüber hinaus befähigt das Modul die Teilnehmer, die Entwicklung ihrer Teammitglieder aktiv zu fördern und stetigen Wandel als Chance zur Verbesserung und Innovation zu nutzen.

Nutzen

1**Verständnis für Organisationsstrukturen**

Sie erlangen ein klares Verständnis darüber, was eine Organisation auszeichnet und wie sie effektiv geführt wird. Dieses Wissen ermöglicht es Ihnen, strukturelle Entscheidungen treffsicher und fundiert zu treffen.

2**Verbesserung von Selbst- und Zeitmanagement**

Sie entwickeln Fähigkeiten, um Ihre Zeit und Ressourcen besser zu managen, was direkt zu einer Steigerung Ihrer persönlichen und beruflichen Produktivität führt.

3**Effektive Prozessgestaltung und -führung**

Sie lernen, Prozesse innerhalb Ihrer Abteilung nicht nur zu planen und zu steuern, sondern diese auch vorzuleben und von Ihrem Team einfordern zu können. Dies stärkt die Prozessdisziplin und fördert eine konsistente Leistungserbringung.

4**Förderung und Entwicklung von Teammitgliedern**

Sie erwerben Strategien zur gezielten Entwicklung Ihrer Mitarbeiter, was nicht nur deren individuelle Fähigkeiten verbessert, sondern auch die Gesamtleistung des Teams steigert.

5**Umgang mit Wandel**

Sie erkennen die Chancen, die stetiger Wandel mit sich bringt, und lernen, diese aktiv für die Weiterentwicklung Ihrer Abteilung und zur Förderung von Innovationsprozessen zu nutzen.

Modul 5 - Leadership



Dieses Modul ermöglicht Führungskräften, die essenziellen Eigenschaften guter Leader zu erkennen und zu verinnerlichen. Teilnehmer lernen, ihren eigenen Führungsstil zu identifizieren und zu entwickeln, der nicht nur zu ihrer Persönlichkeit passt, sondern auch die Effektivität ihres Teams maximiert. Zudem wird der Prozess des Vertrauensaufbaus und der Rückgewinnung von Vertrauen nach Enttäuschungen thematisiert, um eine starke und resiliente Teamdynamik zu fördern. Das Modul unterstützt die Teilnehmer dabei, von individuellen Ansätzen zu einer authentischen und integrativen Führungspersönlichkeit zu wachsen, die sowohl inspiriert als auch leitet.

Nutzen

1**Erkennen und Entwickeln von Führungseigenschaften**

Die Teilnehmer lernen, welche Eigenschaften eine effektive Führungskraft auszeichnen und wie sie diese in sich selbst entwickeln und stärken können. Dies erhöht ihre Fähigkeit, effektiv und empathisch zu führen.

2**Anpassung des persönlichen Führungsstils**

Das Modul unterstützt Führungskräfte dabei, einen Führungsstil zu finden, der ihrer Persönlichkeit entspricht und die Bedürfnisse des Teams erfüllt. Dies fördert nicht nur die Teamleistung, sondern auch die Zufriedenheit und Motivation der Mitarbeiter.

3**Vertrauensaufbau und -wiederherstellung**

Führungskräfte erlernen Methoden, um Vertrauen innerhalb des Teams aufzubauen und nach Rückschlägen wiederherzustellen. Dies ist entscheidend für die Schaffung einer stabilen und positiven Arbeitsumgebung, in der sich alle Teammitglieder wertgeschätzt und verstanden fühlen.

4**Entwicklung zur authentischen Führungskraft**

Teilnehmer werden angeleitet, ihre individuellen Führungsansätze weiterzuentwickeln und zu einer authentischen Führungspersönlichkeit zu reifen, die sowohl Respekt als auch Vertrauen fördert. Dies hilft ihnen, sowohl in schwierigen als auch in erfolgreichen Zeiten effektiv zu führen.

Führungskräfte-Training

Das Training für neue und erfahrene Führungskräfte

Inhalte

- Modul 1: Kommunikation als Führungskraft
- Modul 2: Sprache, Werte und Entscheidungen
- Modul 3: Mein Selbstbild als Führungskraft
- Modul 4: Organisationsmanagement
- Modul 5: Leadership

Zielgruppe Neue Führungskräfte, Erfahrene Führungskräfte, Führungsnachwuchs, Teamleiter

Teilnehmeranzahl Vor-Ort 12, Online-Teilnahme max. 20

Verpflegung Kaffee, Wasser, Softgetränke, Frühstückssnack, Mittagssnack

Trainer Armin Weiss - Head Coach

Dauer 5 Tage - 09:00 - 17:00 Uhr

Module 5

Preis pro Person 2.500,00,- EUR inkl. 19% MwSt.



Führungskräfte-Training

Das Training für neue und erfahrene Führungskräfte

Termine - offenes Training

Juni 24	Juli 24	September 24
Modul 1 - 24.06.2024	Modul 1 - 22.07.2024	Modul 1 - 09.09.2024
Modul 2 - 25.06.2024	Modul 2 - 23.07.2024	Modul 2 - 10.09.2024
Modul 3 - 26.06.2024	Modul 3 - 24.07.2024	Modul 3 - 11.09.2024
Modul 4 - 27.06.2024	Modul 4 - 25.07.2024	Modul 4 - 12.09.2024
Modul 5 - 28.06.2024	Modul 5 - 26.07.2024	Modul 5 - 13.09.2024

Neben unseren offenen Seminaren, wie im Programm aufgeführt, bieten wir auch speziell auf Ihr Unternehmen zugeschnittene Firmentrainings an. Dies gilt für alle unsere Schulungsangebote. Kontaktieren Sie uns, um ein Training genau nach Ihren Bedürfnissen zu gestalten.

Buchung unter:

- akademie@betriebskybernetik.de
- +49 6027 124 305



Über uns

Trainer / Coach Armin Weiss



Meine berufliche Leidenschaft und mein Engagement gelten der Überzeugung, dass Bildung und ständige Weiterentwicklung nicht nur beruflichen, sondern auch persönlichen Erfolg bedeuten. In einer Welt, die sich unaufhörlich weiterentwickelt, ist es unerlässlich, dass wir als Individuen und Organisationen lernen, uns anzupassen und proaktiv zu handeln.

Gemeinsam mit meinem Team und unseren Kunden arbeiten wir daran, die oft komplexen Veränderungsprozesse nicht nur zu navigieren, sondern auch als Chancen für Wachstum und Innovation zu nutzen. Dabei setzen wir auf systemische und kybernetische Methoden, die helfen, effektive Lösungen für die vielfältigen Herausforderungen der heutigen Geschäftswelt zu entwickeln.

Ich freue mich darauf, gemeinsam mit Ihnen neue Wege zu beschreiten, bestehende Strukturen zu überdenken und die Potenziale Ihrer Organisation voll auszuschöpfen. Lassen Sie uns zusammenarbeiten, um nicht nur auf Veränderungen zu reagieren, sondern sie zu gestalten und voranzutreiben.

Erfahrung/Projekte

Auszug durchgeführter Projekte und Schulungen in den letzten Jahren:

- Maschinenbau**

Vertriebsschulungen mit Schwerpunkt Neukunden-Akquise Interim-Management, Restrukturierung/Reorganisation im Vertrieb

- Hersteller Industrie-Scanner**

Interim-Vertriebsleitung, Führungskräfte-Ausbildung, Vertriebsschulungen mit Schwerpunkt Neukunden-Akquise und nutzenbasierter Kundenkommunikation, Reorganisation

- Diverse Großhandelsunternehmen**

Vertriebsschulung mit Neukunden-Akquise, Einwandbehandlung, systemischer Kundenkommunikation, proaktiver Verkauf und Reklamationscoaching, Interim-Management, Reorganisation, Führungskräfte-Ausbildung

- Unternehmensberatung Daten-Management Finance**

Vertriebsschulungen mit Schwerpunkte Neukunden-Akquise und Projektkommunikation, Interim-Management, Reorganisation

- Hersteller für Nutzfahrzeuge**

Vertriebsschulung mit Schwerpunkt Messe-Kommunikation, Neukunden-Akquise und proaktiver Verkauf, Interim-Management, Reorganisation, Führungskräfte-Ausbildung

- Handelsunternehmen für Funk- und Blaulicht-Technik**

Vertriebsschulung mit Schwerpunkt Innendienst, Zeitmanagement, Führungskräfte-Ausbildung, Interim-Management, Change-Management, Kommunikations-Coaching



Wir wissen, dass eine solide Ausbildung am Anfang jeder erfolgreichen Karriere steht. Deshalb ist es uns wichtig, dass Berufseinsteiger nicht nur die Basics ihres Fachgebiets lernen, sondern diese durch praxisnahe und bewährte Methoden wirklich beherrschen.

Um die nächste Generation von Fachkräften zu unterstützen, bieten wir allen Berufsanfängern einen dauerhaften Nachlass von **15%** auf alle unsere Kurse.

Wir sehen dies als Investition in eine hoffnungsvolle Zukunft und als unseren Beitrag dazu, ein starkes Fundament für Ihre berufliche Laufbahn zu legen.

Starten Sie mit uns in Ihre berufliche Zukunft und bauen Sie Fähigkeiten auf, die dauerhaft, effektiv und zukunftsorientiert sind.

Nachlass ist einlösbar mit dem Code: **Berufsstarter**

FAQ

FAQ

01

Wie kann ich mich zu einem Kurs anmelden?

- Zur Anmeldung stehen mehrere Möglichkeiten bereit:
- Per E-Mail: seminare@betriebskybernetik.de
 - Per Telefon: +49 6027 124 305

02

Welche Angaben muss die Anmeldung beinhalten?

- Namen und Position des/der Teilnehmer/in
- Anzahl Teilnehmer
- Kursbezeichnung
- Durchführungsdatum

03

Welche Zahlungsmethoden werden akzeptiert?

Wir werden Ihnen für die Anmeldung der Teilnehmer eine Rechnung erstellen und zusenden. Diese ist per Überweisung auf unser Geschäftskonto zu begleichen.

04

Erhalte ich Unterlagen, und wenn ja auf welchem Weg?

Jede/r Teilnehmer/in erhält die für das gebuchte Seminar aktuellen Unterlagen. Bei einer Präsenz-Teilnahme wird ein Ordner überreicht. Bei einer Online-Teilnahme werden die Unterlagen im Vorfeld als PDF verschickt.

05

Wie sind die Kurse strukturiert?

Unsere Kurse sind alles aus der Praxis für die Praxis. Wir kombinieren Theorie und Praxis und setzen in Rollenspielen und Übungen das Erlernete um, um den Fortschritt zu festigen.

06

Kann ich die Kurse auch online besuchen?

Ja, unsere Kurse sind sowohl online als auch vor Ort buchbar.

FAQ

07

Benötige ich spezielle Technik für die Online-Teilnahme?

Für die Online-Teilnahme benötigen Sie einen stabilen Internetzugang, ein Gerät mit Kamera und Mikrofon (z. B. Laptop, Tablet) und gegebenenfalls Kopfhörer.

08

Zu welchen Zeiten findet der Kurs statt und gibt es Pausen?

Unsere Kurse finden immer von 09:00 - 17:00 Uhr statt. Es gibt regelmäßige Pausen um das Neu-Erlernte zu verarbeiten.

09

Gibt es Verpflegung?

In der Anmeldegebühr sind sowohl Getränke (Kaffee, Wasser, Soft-Getränke) als auch ein kleiner Mittagssnack inkludiert.

10

Was passiert, wenn ich einen gebuchten Kurs absagen muss?

Bitte informieren Sie uns so schnell wie möglich per E-Mail/Telefon, wenn Sie einen Kurs absagen müssen. Wir werden dann einen neuen Termin mit Ihnen finden.

11

Bekomme ich nach Abschluss des Kurses ein Zertifikat?

Ja, nach Abschluss des Kurses erhalten Sie ein Zertifikat der AW Betriebskybernetik GmbH.

12

Was, wenn wir Themen außerhalb der buchbaren Kurse haben?

Es ist jederzeit möglich, losgelöst von diesem Programm, ein separates Firmentraining mit definierten Inhalten aufzusetzen. Sprechen Sie uns gerne hierzu an.

13

Wie werden meine Daten im Einklang mit der DSGVO geschützt?

Wir nehmen Datenschutz sehr ernst und behandeln Ihre Daten gemäß der Datenschutz-Grundverordnung (DSGVO). Bei Fragen wenden Sie sich gerne an datenschutz@betriebskybernetik.de oder schauen Sie in unsere Datenschutzerklärung.

Impressum

MOTIVATION BRINGT UNS INS HANDELN – DISZIPLIN ERMÖGLICHT ERGEBNISSE UND ERFOLGE!

AW Betriebskybernetik GmbH

Schwarzwaldstraße 2
63811 Stockstadt a. Main

Geschäftsführung: Armin Weiss

Gerichtsstand: Amtsgericht Aschaffenburg | HRB 16861



MITGLIEDSUNTERNEHMEN

Phone

+49 6027 124 305

E-Mail

welcome@betriebskybernetik.de

Website

www.betriebskybernetik.de