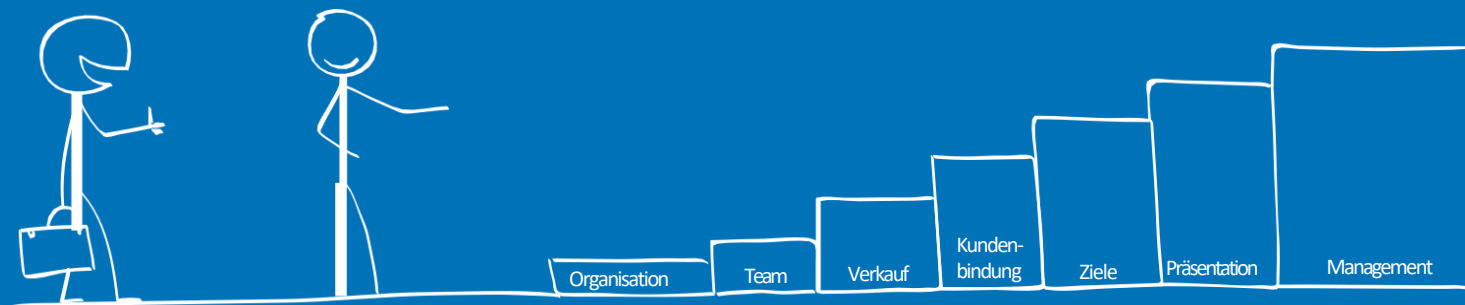


Termine für 2026

Speziell für Führungskräfte bieten wir an: „Erfolgreiche Mitarbeiterführung – Leading Your Team (LYT), bestehend aus 6 Modulen.

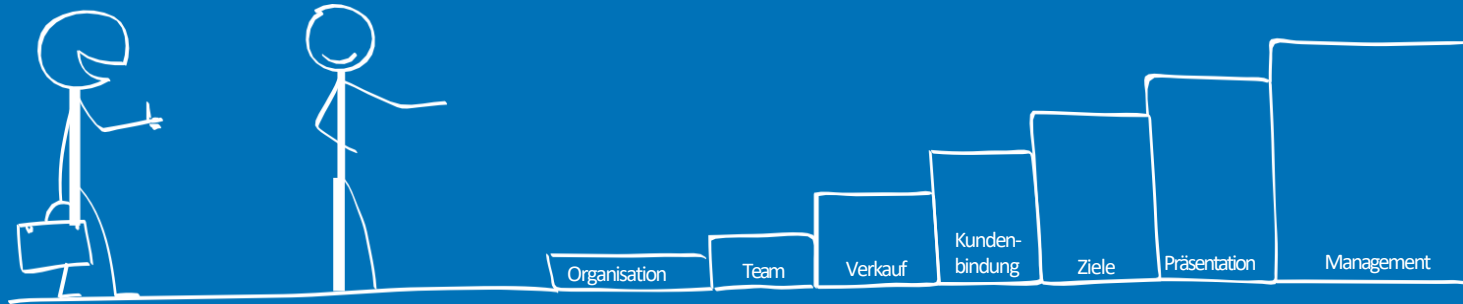
Grundlagen der Mitarbeiterführung* Business Building Basics (BBB) <i>Leading Your Team - Modul 1</i>	09. + 10.06.2026 oder 28. + 29.10.2026	Werden Sie sich Ihres Führungsstils und Ihrer Stärken bewusst und setzen Sie beides gezielt ein! In diesem Seminar erhalten Sie ein effektives Instrument zur Einstellung und Führung von Mitarbeitern an die Hand.
Aufbau eines starken Arbeiterteams Building Your Team (BYT) <i>Leading Your Team - Modul 2</i>	23.06.2026	Die besten Mitarbeiter für mein Unternehmen! Sie lernen (und trainieren) innovative Methoden und Techniken, um Ihre Wunschkandidaten zu finden und einzustellen. Vorstellungsgespräche führen Sie zielgerichtet, strukturiert und professionell.
Mitarbeitereinarbeitung und -entwicklung Employee Orientation and Mentoring (EOM) <i>Leading Your Team - Modul 3</i>	02.07.2026 oder 01.12.2026	Neue Mitarbeiter – Neue Herausforderungen! Sie lernen, neue Mitarbeiter mit Hilfe eines zielgerichteten Einarbeitungsplans schnell ins Team zu integrieren und zum Erfolg zu führen. Außerdem erfahren Sie, wie Sie mit Hilfe effektiver Kommunikation Ihre Mitarbeiter optimal fördern und unterstützen.
Trainings- und Coachingtechniken Training and Coaching Practices (TCP) <i>Leading Your Team - Modul 4</i>	16.04.2026 oder 08.07.2026 oder 23.11.2026	Führen Sie Ihre Mitarbeiter zu Top-Leistungen! Lernen Sie, wie Sie einen zielgerichteten Trainingsplan entwickeln und mit den richtigen Trainings- und Coachingtechniken ein leistungsstarkes Arbeiterteam aufbauen.
Motivation und Mitarbeiterbindung Motivation and Retention Procedures (MRP) <i>Leading Your Team - Modul 5</i>	22.04.2026 oder 22.07.2026 oder 08.12.2026	Reduzieren Sie die Fluktuationsrate! Lernen Sie Fähigkeiten und Techniken, mit denen Sie Ihre Mitarbeiter dauerhaft motivieren und damit langfristig an Ihr Unternehmen binden.
Organisationsstrukturen für zufriedene Mitarbeiter Organisational Satisfaction Factors (OSF) <i>Leading Your Team - Modul 6</i>	23.09.2026	Die perfekte Organisation , damit jeder optimal arbeiten kann! Sie lernen Tipps und Techniken für den reibungslosen Verwaltungsablauf kennen!



Maßgeschneiderte Weiterbildungskonzepte für Ihren Erfolg!

Termine für 2026

<p>Praxisorientiertes Führen Quick Start Leading (QSL)</p>	<p>Level 1: 23.04.+19.05.2026 oder 29.09.+15.10.2026 oder 11.11.+24.11.2026 Level 2: 16.06.2026 oder 10.11.2026 oder 09.12.2026</p>	<p>Erwerben Sie grundlegende Fähigkeiten und Techniken, um ein kleines Mitarbeiterteam zu führen und anzuleiten. Lernen Sie, verschiedene Formen von Mitarbeitergesprächen zielorientiert zu führen, vom Basisgespräch bis hin zum Konfliktgespräch. Ein Leitfaden zur Delegation von Aufgaben verschafft Ihnen neue Freiräume für die Gestaltung Ihres eigenen Arbeitsbereichs. Auch bei Teamkonflikten und in Krisensituationen können Sie für alle Seiten zufriedenstellende Lösungen herbeiführen.</p>
<p>Effektive Eigenorganisation Priorities Organisation Planning (POP)</p>	<p>04.+05.05.+25.06.2026 oder 19.+20.10.+12.11.2026 oder 16.+17.11.+10.12.2026</p>	<p>Mehr Zeit für das Wesentliche! Wir geben Ihnen die wichtigsten Techniken für die effektive Organisation Ihrer Arbeitszeit an die Hand. Lernen Sie, richtig zu delegieren, Ihre Aufgaben zu priorisieren und Störfaktoren zu reduzieren, um Ihre Arbeitszeit zu reduzieren und mehr Zeit für das Wesentliche zu haben.</p>
<p>Professionelle Verkaufstechniken Effective Selling Skills (ESS)</p>	<p>Termine nach Absprache</p>	<p>Kunden besser qualifizieren - mehr Verkäufe abschließen! Sie lernen durch ein kundenorientiertes Kontakt-, Präsentations- und Abschlussystem Kunden zu finden, zu qualifizieren und Verträge abzuschließen.</p>
<p>Professionelle Techniken für den Einkauf, Verhandlungsführung und Partnermanagement (PPN) NEU im Programm</p>	<p>Termine nach Absprache</p>	<p>Verbessern Sie die Kommunikation mit Lieferanten und Geschäftspartnern! Erkennen Sie die Motive Ihrer Verhandlungspartner, schaffen Sie Win-Win-Situationen und setzen Sie Verhandlungsstrategien klug ein. Der Verhandlungsprozess wird als zielgerichteter Prozess in einzelne Schritte unterteilt. Dies bringt Struktur und Planbarkeit in die Verhandlungsführung.</p>



Maßgeschneiderte Weiterbildungskonzepte für Ihren Erfolg!

Termine 2026

Für Ihre Azubis, die Sie fördern und weiterbilden möchten, erhalten Sie auf die Trainings CFS, BTT, TAP, KKW und PSM jeweils 30 % Azubi-Rabatt. Alternativ bieten wir Ihnen mit der **Flexi-Azubi-Akademie** eine maßgeschneiderte Lösung mit verschiedenen Workshops für Ihren Firmennachwuchs an.

Kundenorientierte Dienstleistung Customer Focused Service (CFS)	20. + 21.04.2026 oder 14. + 15.07.2026 oder 26.10. + 25.11.2026	Mehr Erfolg und Spaß durch exzellenten Kundenservice! Sie lernen und üben Kommunikationstechniken, um auch schwierige Situationen im Umgang mit Kunden zu bewältigen. Durch professionellen Service können Sie Kunden langfristig an Ihr Unternehmen binden.
Zeit- und Aktivitätenplanung Time Activity Planning (TAP)	Termine nach Absprache	Mehr Überblick – Weniger Stress! Sie lernen, Prioritäten zu setzen und mit Hilfe von Zeitblöcken effektiver zu arbeiten. Sie identifizieren Zeitfallen und Zeitdiebe und wissen, wie Sie diesen begegnen. Sie gewinnen dadurch mehr Zeit für das Wesentliche und reduzieren Ihr Stressniveau.
Professionelle Kommunikation am Telefon Business Telephone Techniques (BTT)	Termine nach Absprache	Erfolgreiche Telefonate! Sie lernen, das Gesprächsklima am Telefon positiv zu beeinflussen, so dass sich jeder Anrufer verstanden fühlt. Sie trainieren einfühlsam, aber auch klar, mit den Kunden zu kommunizieren, auch wenn es sich um schwierige Gespräche handelt.
Kritik und Konflikte als Wachstumschance (KKW 1+2)	11.06. + 29.06.2026 oder 13.10. + 09.11.2026 2 halbe Tage	Souverän bleiben, auch wenn es schwierig wird! Es ist nicht einfach, Kritik einzustecken und Konflikte auszuhalten. Doch mit der richtigen Einstellung und guten Techniken lassen Sie sich nicht aus der Ruhe bringen. Sie lernen, Kritik konstruktiv zu äußern und anzunehmen, Killerphrasen zu kontern sowie einen lösungsorientierten Ansatz zur Konfliktbewältigung.
Souverän präsentieren und moderieren Präsentation und Moderation Skills (PMS) NEU im Programm	28.04.2026 oder 30.11.2026	Vor einer Gruppe zu präsentieren oder ein Meeting zu moderieren verursacht manchen Menschen Stress. Tipps im Umgang mit der eigenen Nervosität, schwierigen Situationen oder Teilnehmenden sowie Üben im geschützten Umfeld lassen Sicherheit und Selbstbewusstsein wachsen.