



ressourcenkraftwerk



Grundlagen Leadership **3**



Sicher & souverän im Kundengespräch **4**



Self Empowerment - Ressourcen nutzen **6**



Positive Kommunikation **7**



Individuelle Workshops & Coaching **8**

Seminare 2024

Übersicht

Herzlich Willkommen im Ressourcenkraftwerk!

Wir freuen uns über dein Interesse an unserem Seminar- und Coaching-Angebot.

Unser Versprechen an dich:

- Alle unsere Seminare, Workshops und Coachings wirken gezielt in den Bereichen Persönlichkeitsentwicklung, Führung & Leadership sowie Vertrieb & Kommunikation.
- Vor jedem Seminar, Workshop oder Coaching sprechen wir mit dir darüber, welche Ziele mit dieser Maßnahme erreicht werden sollen.
- Die Veranstaltungen und das Coaching können sowohl bei uns im Ressourcenkraftwerk als auch bei dir im Unternehmen oder einem anderen geeigneten Ort deiner Wahl stattfinden. Auf Wunsch bieten wir auch digitale Sessions an, wobei wir den persönlichen Kontakt bevorzugen.
- Unsere Arbeit basiert auf wissenschaftlich fundierten Modellen und in der Praxis erprobten Methoden und wird von erfahrenen Expertinnen und Experten durchgeführt.
- Du erweiterst deine persönliche Expertise durch das Erlernen neuer Herangehensweisen und neue Erfahrungen, die du gemeinsam mit uns machst.
- Du gewinnst Sicherheit durch die praktische Anwendung und Erfahrung der vermittelten Lerninhalte im geschützten Seminarkontext.
- Du erweiterst dein Netzwerk und lernst Menschen kennen, die vor vergleichbaren Herausforderungen wie du stehen.
- Alle Seminarinhalte und Ergebnisse werden dir in übersichtlichen Unterlagen sowie als Fotodokumentation zur Verfügung gestellt.
- Auf Wunsch stehen wir dir nach jedem Seminar für auftretende Fragen und individuelles persönliches Coaching oder vertiefende individuelle Workshops zur Verfügung.
- Gerne entwickeln wir für dich spezifische Trainings und Workshops, wenn du spezielle Herausforderungen hast, für die du nach Lösungen für dein Team und dich suchst.

Persönlichkeits-
entwicklung



Im vollen Bewusstsein deiner persönlichen Werte und Stärken handeln

Führung &
Leadership



Empathisch Menschen führen und dabei jederzeit authentisch bleiben

Vertrieb &
Kommunikation



Vertrauen aufbauen und strukturierte, zielgerichtete Kundengespräche führen



Dieses Seminar ist geeignet für:

- Angehende Führungskräfte/Nachwuchsführungskräfte
- Erfahrene Führungskräfte

Dein Nutzen:

- Du gewinnst Klarheit über deine wesentlichen Werte und Haltungen als Führungskraft.
- Du lernst hilfreiche Methoden, Denkmodelle und konkrete Vorgehensweisen kennen, die dir in deiner Führungsrolle wertvolle Unterstützung und Orientierung bieten.
- Du entwickelst echte Empathie für die Menschen, für die du Verantwortung trägst.
- Du bleibst jederzeit in deinem Handeln authentisch und wirst zum echten "Leader".
- Du entwickelst handlungsfähige Teams, die gemeinsam ihre Ziele erreichen und ihre vorhandenen Ressourcen effektiv nutzen.
- Du bringst deine konkreten Erfahrungen und Herausforderungen im Training ein und gewinnst sofort umsetzbare Ideen und Handlungsoptionen, die dich weiterbringen.

Dauer: 2 - 3 Tage
Gruppengröße: bis 12 Teilnehmer

Seminarinhalte:

- Mitarbeiter führen: Welchen Anforderungen du als „Leader“ begegnest
- Motivkompass & Mimikresonanz: Emotionen erkennen, Motive verstehen und empathisch führen
- Delegieren lernen: Wie du deine Mitarbeiter dazu motivierst für dich Aufgaben zu erledigen
- Fragend führen: Mit Fragetechniken deine Mitarbeitenden coachen und die Eigenverantwortung führen
- Radical Candor: Mit radikaler Offenheit eigene Positionen vertreten und respektvoll klar kommunizieren
- 3-Punkt-Technik: Unangenehme Nachrichten überbringen ohne in die Schusslinie zu geraten
- Praktische Übungen und Erfahrungsaustausch

Sicher und souverän im Kundengespräch



Dieses Seminar ist geeignet für:

- Mitarbeiter im Vertrieb bzw. Kundenkontakt, insbesondere für erklärungsbedürftige Produkte & Dienstleistungen

Dein Nutzen:

- Du gewinnst Klarheit über die wesentlichen Aufgaben im Vertrieb und in der Kundenbetreuung.
- Du lernst hilfreiche Methoden, Denkmodelle und konkrete Vorgehensweisen kennen, die dir im Kundenkontakt wertvolle Unterstützung und Orientierung bieten.
- Du trittst gegenüber deinen Kunden authentisch und mit hoher Empathie auf.
- Du führst nur noch konstruktive und zielgerichtete Kundengespräche.
- Du fühlst dich in jeder Gesprächssituation sicher und handlungsfähig.
- Du bringst deine konkreten Kundensituationen im Training ein und entwickelst neue Herangehensweisen.
- Du erhöhst deinen Verkaufserfolg und deine Kundenbindung.

Dauer: 1 Tag
Gruppengröße: bis 12 Teilnehmer

1

Seminarinhalte Tag 1:

Einführung: Vertriebsprozess & Erfolgsgeheimnisse erfolgreicher Verkäufer

- Aufgaben des Vertriebs, Vertriebszyklus & typische Rollen der Gesprächspartner im Verkaufsprozess
- Hilfreiche Eigenschaften erfolgreicher Verkäufer
- Elevator Pitch: deine professionelle Selbstpräsentation

Blick auf den Kunden: Professionelle Gesprächsführung

- SPIN-Fragetechnik: Strukturierte Fragetechniken zur punktgenauen Bedarfsermittlung
- Gesprächsführung: Fragend führen und dadurch hohe Fachkompetenz vermitteln
- Taktik und Vorgehen bei Kunden ohne konkretes Problem oder Bedarf
- Storytelling: Interesse durch emotionale Referenzgeschichten wecken (5 Elemente einer guten Story)
- Praktische Übungen und Erfahrungsaustausch

Sicher und souverän im Kundengespräch



Dauer: 1 Tag
Gruppengröße: bis 12 Teilnehmer

2

Seminarinhalte Tag 2 (ca. 4 bis 6 Wochen nach Tag 1):

Empathisch verkaufen: Menschen verstehen als Schlüsselkompetenz des 21. Jahrhunderts

- Reflektion und Erfahrungsaustausch nach der 1. Schulung
- Motivkompass & Mimikresonanz: Emotionen erkennen, Motive verstehen und empathisch verkaufen
- Business Model Navigator: Mit innovativen Ideen das Geschäftsmodell des Kunden optimieren
- SCOTSMAN-Checkliste: Erfolgreiche Angebotsverhandlung und Closing
- Einwandbehandlung: Umgang mit kritischen Situationen und Beschwerden

Umsetzung im persönlichen Alltag: Fallstudien & Übungen

- Praktische Übungen, Rollenspiele und Erfahrungsaustausch
- Fallstudien
- Supervision zu realen Kundensituationen der Teilnehmenden
- Professionelle Gesprächsplanung und -vorbereitung
- Umsetzungsplanung & nächste Schritte

Self Empowerment – Ressourcen nutzen



Dieses Seminar ist geeignet für:

- Führungskräfte, Mitarbeitende und Teams, die ihre Stärken kennenlernen und sinnvoll einsetzen möchten

Dein Nutzen:

- Du reflektierst unter professioneller Anleitung über deine besonderen Stärken.
- Du gewinnst Klarheit darüber, welche Ressourcen du persönlich nutzen kannst, um deine Ziele zu erreichen.
- Du lernst neue Wege und Herangehensweisen kennen, um dir deine Stärken noch klarer vor Augen zu führen und auch andere Menschen dabei zu unterstützen.
- Du gewinnst hohe Selbstwirksamkeit und agierst selbstbestimmt.
- Du erreichst deine Ziele mit weniger Aufwand und schneller als bisher.

Dauer: 1 Tag
Gruppengröße: bis 12 Teilnehmer

1

Seminarinhalte Tag 1:

- Was sind „Ressourcen“ und wofür kannst du sie nutzen?
- Entdecke, welche Ressourcen dir in der Vergangenheit schon hilfreich waren
- Erfahre, wie du diese Ressourcen sinnvoll in deiner Gegenwart einsetzen kannst
- Erarbeite dir konkrete Handlungsansätze, um deine Ressourcen abzurufen und deine Ziele dadurch zu erreichen
- Praktische Übungen und Erfahrungsaustausch

Dauer: 1 Tag
Gruppengröße: bis 6 Teilnehmer bzw. bis 12 Teilnehmer bei zwei Trainern

2

Seminarinhalte Tag 2 (ca. 4 bis 6 Wochen nach Tag 1):

- Reflektion und Erfahrungsaustausch nach der 1. Schulung
- Timeline: Erarbeite und formuliere deine persönliche Zukunftsvision mit Einbezug der Vergangenheit und Gegenwart
- Entdecke, welche deiner Ressourcen dir auf deinem Weg zum Ziel hilfreich sein werden
- Erarbeite konkrete erste Schritte, die dich deinen Zielen näher bringen
- Praktische Übungen und Erfahrungsaustausch

Positive Kommunikation



Dieses Seminar ist geeignet für:

- Führungskräfte, Mitarbeitende und Teams, die ihre interne und externe Kommunikation positiver gestalten möchten

Dein Nutzen:

- Du lernst leicht verständliche Modelle kennen, um das Konzept „Kommunikation“ besser zu verstehen.
- Du verstehst, was „Empathie“ bedeutet und was du konkret tun kannst, um dir selbst und anderen gegenüber empathisch zu sein.
- Du lernst verschiedene Arten von Gesprächsführung und Fragetechniken kennen, die dir als Werkzeuge für eine erfolgreiche, positive und kristallklare Kommunikation dienen.
- Du lernst hilfreiche Denkmodelle kennen, die dir helfen das gegenseitige Verständnis zu fördern.
- Du erkennst hinderliche Emotionen und gestaltest deine Kommunikation positiv und konstruktiv.
- Deine Gesprächspartner fühlen sich wohl und begegnen dir offen und gesprächsbereit.
- Du fühlst dich in Gesprächssituationen sicher, souverän und selbstbewusst.
- Du und dein Team fühlt euch wohl in eurer Zusammenarbeit, erhöht die gegenseitige Wertschätzung und steigert eure Team-Performance.

Dauer: 1 - 2 Tage
Gruppengröße: bis 12 Teilnehmer

Seminarinhalte:

- Kommunikationsmodelle – was ist „Kommunikation“ eigentlich?
- Besseres Verständnis für Gesprächspartner entwickeln:
Was ist „Empathie“ und wie handle ich „empathisch“?
- Motivkompass: Emotionen erkennen, Motive verstehen und empathisch führen
- Aktives Zuhören lernen
- Positive Gesprächsführung
(Unangenehme Themen konstruktiv verpacken, z. B. mit der „3-Punkt-Technik“ schlechte Nachrichten überbringen)
- Radical Candor: Mit radikaler Offenheit eigene Positionen vertreten und klar kommunizieren
- Praktische Übungen & Erfahrungsaustausch

Individuelle Workshops & Coaching

Individuelle Workshops

Du benötigst ein individuelles Training oder einen speziell auf dein Team und eure konkrete Situation zugeschnittenen Workshop? Kein Problem! Lass uns darüber sprechen und wir entwickeln gerne für dich ein wirkungsvolles und passgenaues Konzept.

Persönliches Coaching

Du benötigst persönliches Coaching für dich und dein Team in der Umsetzung der Seminarinhalte oder bei anderen Themen? Sprich uns gerne an:

- Du bekommst einen 1:1-Coach, mit dem du deine individuellen Ziele und Wünsche angehen kannst.
- Du überträgst die Methoden und Inhalte der Seminare in deine persönliche Lebenswirklichkeit und wirst Schritt für Schritt bei dieser Umsetzung begleitet.
- Das Coaching wird in Umfang, Frequenz und Dauer von dir und deinen Wünschen und Zielen geleitet. Du stehst immer im Mittelpunkt.
- Jeder Coach ist bestens ausgebildet und verfügt über umfangreiche und mehrjährige Erfahrungen.
- Du bekommst immer die Möglichkeit deinen Coach vorab unverbindlich kennenzulernen und danach zu entscheiden, ob du dich auf die Zusammenarbeit einlassen möchtest.
- Während des gesamten Coaching-Prozesses wird dein Coach dir jederzeit transparent und offen mitteilen, welches Ziel wir verfolgen und wie wir dabei vorgehen.
- Persönliches Coaching ist für viele Menschen neben der Lösung konkreter Herausforderungen oder der Erreichung persönlicher Ziele auch stets eine Bereicherung für andere Lebensbereiche.



www.ressourcenkraftwerk.de