



Seminarprogramm

▪ Aus der Praxis für die Praxis ▪

Führung – Marketing – Vertrieb – Web 2.0 – Selbstmanagement

Führung

Führungskraft und Grundsätze wirksamer Führung	2
Mitarbeitergespräche / Zielvereinbarung	3
Coaching als Führungsinstrument	4
Emotional belastete Situationen als Führungskraft gelassen meistern/ dem Burn-out vorbeugen	5
Kennzahlen - Führung für Mitarbeiter greifbar machen	6
Gruppendynamik – Teamentwicklung	7

Vertrieb

Präsentation und Vortrag	8
Körpersprache	9
Konfliktmanagement	10
Kommunikationstraining	11
„Business- Knigge“ die Kunst des alltäglichen professionellen Auftritts.....	12
Fremdsprachenkompetenz - Ihr Weg zum optimalen Lernen und Trainieren.....	13

Marketing / Web 2.0

Verkauf marktgerecht und zielgruppenorientiert gestalten	14
Soziale Netzwerke – Ihr Weg ins Web 2.0	15
Online-Marketing – Kunden- und Kontaktmanagement im Web 2.0	16
Dialogmarketing – Messbar mehr Erfolg.....	17

Selbstmanagement

Work-Life-Balance	18
Das Büro im Griff – Kommunikation effizient und erfolgreich organisieren.....	19
Selbstbewusstsein - Grenzen bewusst erkennen und positiv beeinflussen.....	20
Bewerber-Training zur Vorbereitung auf Personalauswahlrunden	21



Führungskraft und Grundsätze wirksamer Führung

Ziel des Seminars

- **Sie lernen**
das Modell des Situativen Führens kennen und erarbeiten gemeinsam den Grundsatz „es gibt keinen besten Führungsstil“, nur den passenden für die Situation
- **Sie lernen**
anhand von Fallbeispielen, wie wichtig es ist, den eigenen bevorzugten Führungsstil zu verlassen und sich auf den Mitarbeiter mit seiner Aufgabe einzustellen
- **Sie kennen**
und erleben persönliche Stärken und Normative ihres Handelns
- **Sie wissen**
um die Grundsätze wirksamer Führung und kennen Möglichkeiten zu deren Realisierung in der Praxis

Seminarinhalt

- Führungsautorität – Kompetenzen und Rollenverständnis
- Eigene Ressourcen wieder entdecken – eigene Stärken und Stolpersteine
- Persönliche Werte und Normen erkennen, bemessen und leben
- Abgleich von Selbst- und vermutetem Fremdbild
- Grundsätze wirksamer Führung
- Das situative Führungsmodell in Theorie und Praxis
- Aufgaben wirksamer Führung (Ziele, Organisieren, Entscheiden, Kontrollieren; Mitarbeiter fördern)
- Wesentliche Werkzeuge wirksamer Führung (Meeting; Leistungseinschätzung; ..)

Details

Ort:
Straßburger Weg 15
06120 Halle

Veranstaltungsform:
Einzeltraining
Partnertraining
Kleingruppe

Beratung und Anmeldung:
Telefon: (0345) 5511736
Fax: (0345) 5511123

E-Mail:
buero@institut-hirsch.de

Ihr Trainer



Dr. Mathias Graichen

weitere Informationen:
www.institut-hirsch.de



Mitarbeitergespräche / Zielvereinbarung

Ziel des Seminars

Erleben Sie ein Training zur aktiven, zielbewussten Gesprächsführung mit Mitarbeitern, insbesondere beim Treffen von Zielvereinbarungen

- **Sie erkennen**
und verbessern den bewussten Umgang mit dem Wort und lernen wichtige Werkzeuge guter Gesprächsführung kennen, um authentisch und souverän aufzutreten
- **Sie festigen**
Ihren eigenen Gesprächsstil und bauen Ihre persönliche Überzeugungskraft aus
- **Sie können**
eindeutige und verständliche Ziele definieren
- **Sie wenden**
Feedbackregeln korrekt und wertschätzend an
- **Sie erhöhen**
ihre praktische Gesprächsführungskompetenz
- **Sie kennen**
wesentliche Gesprächstechniken: aktives Zuhören Fragetechniken, Nondirektive Gesprächstechnik
- **Sie kennen**
Möglichkeiten im Umgang mit verbalen Angriffen und mit schwierigen Gesprächspartnern

Details

Ort:

Straßburger Weg 15
06120 Halle

Veranstaltungsform:

Einzeltraining
Partnertraining
Kleingruppe

Beratung und Anmeldung:

Telefon: (0345) 5511736
Fax: (0345) 5511123

E-Mail:

buero@institut-hirsch.de

Seminarinhalt

- Führen mit Zielen – Grundsätze und Prinzipien
- Ziele SMART definieren
- Rahmenbedingungen für eine erfolgreiche Zielvereinbarung
- Merkmale einer konstruktiven Gesprächsführung (eigene Haltung, Rollen; Struktur)
- Professionelle Vorbereitung eines Mitarbeitergesprächs
- Eine tragfähige Beziehung zum Gesprächspartner aufbauen
- Gespräche wertschätzend und Mitarbeiter fördernd führen
- Ich-Botschaften kränkungsfrei senden
- Handwerkszeug effektiver Gesprächsführung (Eröffnung, aktives Zuhören, Perspektivwechsel; aktives Einbeziehen des anderen, Fragetechniken; gemeinsam zur Vereinbarung kommen)
- Umgang mit Widersprüchen

weitere Informationen:
www.institut-hirsch.de



Coaching als Führungsinstrument

Ziel des Seminars

- **Sie kennen**
und üben wichtige Coachingtools und können diese in den entsprechenden Situationen angemessen einsetzen
- **Sie lernen,**
Elemente des systemischen Coachings nachhaltig im Führungsprozess einzusetzen
- **Sie wissen**
über Einsatzgebiete, Wirkfaktoren und Grenzen des Coachens als Führungskraft Bescheid
- **Sie kennen**
die Struktur eines Coachingprozesses

Seminarinhalt

- Einsatzmöglichkeiten und Grenzen der Führungskraft in der Rolle des Coaches (Entwicklung; Begleitung, Beratung, Konfliktlösung)
- Coaching als Führungsaufgabe
- Die Struktur des Coachingprozesses
- Typische Situationen für Mitarbeitercoaching
- Gezielter Einsatz von Kommunikations- und Fragetechniken im Coachingprozess
- Nützliche Instrumente und Techniken im Coaching (nlp-gestütztes Arbeiten; systemische Betrachtungs- und Denkweisen)
- Wichtige Interventionstechniken
- Coach dich selbst- Möglichkeiten der Selbstberatung

Details

Ort:
Straßburger Weg 15
06120 Halle

Veranstaltungsform:
Einzeltraining
Partnertraining
Kleingruppe

Beratung und Anmeldung:
Telefon: (0345) 5511736
Fax: (0345) 5511123

E-Mail:
buero@institut-hirsch.de

Ihr Trainer



Dr. Mathias Graichen

weitere Informationen:
www.institut-hirsch.de



Emotional belastete Situationen als Führungskraft gelassen meistern/ dem Burn-out vorbeugen

Ziel des Seminars

- **Sie kennen**
Ihre individuellen „Stressfaktoren“ und deren Wirkungen auf Ihr Befinden
- **Sie erhalten**
einen Motivationsschub für einen achtsameren Umgang mit sich selbst
- **Sie können**
gelassen mit unangenehmen Zeitgenossen und schwierigen Gesprächssituationen umgehen
- **Sie lernen**
körperbetonte und mentale Entspannungstechniken kennen, die Sie später im Alltag mühelos einsetzen können
- **Sie erfahren**
und üben, wie Sie Frust auslösende Gedanken in den Griff bekommen und diese die Macht über Sie verlieren

Seminarinhalt

- Innere und äußere Stress auslösende Faktoren (Stressoren) und die Stressreaktionen selbst
- Identifizieren eigener Stressfaktoren und Stresssignale
- Atemtechniken zur Konzentration und Beruhigung des Geistes (Erweitern der Atemräume und tiefe Entspannungsatmung)
- Kurzfristig Erleichterung schaffende Entspannungstechniken (spontane Entspannungsübungen, Wahrnehmungslenkung, Gedankenkontrolle; kinesiologische Übungen; Progressive Muskelentspannung)
- Ausgewählte längerfristig trainierbare Entspannungstechniken (z.B. musikunterstütztes Entspannen; stress präventive Lebensweise; Meditationsmöglichkeiten im Alltag; Techniken des Visualisierens und Dissoziierens)
- Identifizieren und Abbauen störender Denkmuster; wirksame Kontrolle und Veränderung hinderlicher Gedankengänge
- Möglichkeiten, sich verbal zu schützen und gekonnt zu kontern

Details

Ort:
Straßburger Weg 15
06120 Halle

Veranstaltungsform:
Einzeltraining
Partnertraining
Kleingruppe

Beratung und Anmeldung:
Telefon: (0345) 5511736
Fax: (0345) 5511123

E-Mail:
buero@institut-hirsch.de

Ihr Trainer



Dr. Mathias Graichen

weitere Informationen:
www.institut-hirsch.de



Kennzahlen - Führung für Mitarbeiter greifbar machen

Ziel des Seminars

- **Sie gewinnen**
Kenntnisse und mehr Sicherheit im Umgang mit Kennzahlen im Unternehmen, können diese interpretieren und Mitarbeitern nahe bringen. Diese Transparenz hilft Ihnen, im Unternehmen Motivation zu fördern und die Mitarbeiter am Optimierungsprozess zu beteiligen
- **Sie bauen**
betriebswirtschaftliches Verständnis auf, um Zusammenhänge zu erkennen und diese auch für Mitarbeiter verständlich kommunizieren zu können
- **Sie lernen,**
wie sie Prozesse und Ergebnisse in Kennzahlen verstehen und interpretieren können
- **Sie erkennen,**
wie sie mit ihrem Zahlenverständnis schnell Chancen und Risiken lokalisieren, auf Handlungsbedarfe reagieren und entsprechende Maßnahmen ergreifen können

Seminarinhalt

- Kennzahlen und Kennzahlensysteme als Grundlage für Ihre Führung
- Wie Zahlen Prozesse greifbar machen
- Soll-Ist-Abgleich: Strategische Unternehmensplanung auf der Grundlage von Kennzahlen
- Auf Chancen und Risiken reagieren
- Mitarbeiter mit objektivem Zahlenmaterial sensibilisieren und motivieren
- Motivierende Feedbacks zur Arbeitsleistung Ihrer Mitarbeiter gestalten

Details

Ort:

Straßburger Weg 15
06120 Halle

Veranstaltungsform:

Einzeltraining
Partnertraining
Kleingruppe

Beratung und Anmeldung:

Telefon: (0345) 5511736

Fax: (0345) 5511123

E-Mail:

buero@institut-hirsch.de

weitere Informationen:

www.institut-hirsch.de



Gruppendynamik – Teamentwicklung

Ziel des Seminars

Die Aufgabe einer Führungskraft ist es, bestehenden Teams neuen Schwung zu geben, die Zusammenarbeit zu planen und effektiv zu gestalten. Dieses Seminar soll Sie auf diese ständige Herausforderung vorbereiten.

- **Sie erwerben**
Hintergrundwissen, wie Teams „funktionieren“
- **Sie lernen**
schrittweise die Prozesse zur Teamentwicklung bewusst und erfolgreich zu beeinflussen und zu gestalten
- **Sie erfahren,**
wie Sie neue Teams zusammenzustellen und „ins Arbeiten bringen“
- **Sie erkennen,**
dass Teams mehr als nur Fachkompetenz brauchen, um ihre Synergiepotenziale optimal auszuschöpfen

Details

Ort:
Straßburger Weg 15
06120 Halle

Veranstaltungsform:
Einzeltraining
Partnertraining
Kleingruppe

Beratung und Anmeldung:
Telefon: (0345) 5511736
Fax: (0345) 5511123

E-Mail:
buero@institut-hirsch.de

Seminarinhalt

- Gruppenmerkmale und Gruppenprozesse
- Die 4 Phasen der Teamentwicklung
- Persönlichkeiten und Rollen im Team
- Keine Teamentwicklung ohne Konflikte - konstruktive Konfliktklärung
- Wer/was steckt im Team? - Potenziale erkennen und optimieren
- Information ist alles! - Verbesserung der Kommunikation im Team
- Förderung gemeinsamer Ziele
- Kooperation als Führungskompetenz

Ihr Trainer



Dipl. Wirtschaftsjuristin (FH)
Antje Heyne

weitere Informationen:
www.institut-hirsch.de



Präsentation und Vortrag

Ziel des Seminars

Etwa 90 % des Erfolgs einer Präsentation hängen von deren Vorbereitung ab. Sie lernen, wie Sie Präsentationen bzw. Vorträge erstellen können, die Ihre Zuhörer begeistern und überzeugen. In vielen kleinen Praxisaufgaben üben Sie sich darin, sicher aufzutreten und vor Anderen zu sprechen, technische Mittel zweckmäßig einzusetzen und auf „schwierige“ Situationen zu reagieren.

- **Sie können**
konkrete, teilnehmerspezifische Ziele für Präsentationen formulieren
- **Sie wissen,**
wie visuelle Medien eingesetzt werden
- **Sie lernen,**
auf wichtige Körpersignale zu achten; wissen um Ihre persönliche Wirkung
- **Sie können**
eine Präsentation strukturiert planen und üben einzelne Abschnitte des Präsentierens
- **Sie kennen**
den strukturierten Aufbau und Ablauf einer Präsentation
- **Sie können**
souverän in schwierigen Situationen reagieren

Seminarinhalt

- Organisatorische Vorbereitung einer Präsentation
- Teilnehmerorientierte Ziele formulieren
- Gliederung und Aufbau einer Präsentation
- Wirksame Mittel der Visualisierung – Professioneller Einsatz von Medien während einer Präsentation
- Rhetorische Wirkungsmittel im Vortrag
- Zuhörerorientiertes Sprechen
- Der persönliche Auftritt – natürlich und kompetent (Analyse und Übungen)
- Zuhören und Wahrnehmen – Signale der Zuhörer wahrnehmen und richtig reagieren
- Fragen und Einwände als Chance nutzen
- Umgang mit persönlichen Angriffen

Details

Ort:
Straßburger Weg 15
06120 Halle

Veranstaltungsform:
Einzeltraining
Partnertraining
Kleingruppe

Beratung und Anmeldung:
Telefon: (0345) 5511736
Fax: (0345) 5511123

E-Mail:
buero@institut-hirsch.de

Ihr Trainer



Dipl. Wirtschaftsjuristin (FH)
Antje Heyne

weitere Informationen:
www.institut-hirsch.de



Körpersprache

Ziel des Seminars

- **Sie gewinnen**
mehr Sicherheit durch eine souveräne und starke Körpersprache
- **Sie erkennen,**
was Ihre Gesprächspartner auch ohne Worte sagen
- **Sie verbessern**
Ihre Wirkung auf andere und erhalten mehr Aufmerksamkeit
- **Sie optimieren**
in diesem Training Ihre Wirkung auf Andere
- **Sie erfahren,**
wie Sie bei Präsentationen, Gesprächen, Verhandlungen
und in Meetings wahrgenommen werden
- **Sie trainieren,**
wie Sie ihren ersten Eindruck mit einer souveränen Körpersprache
noch positiver gestalten

Seminarinhalt

- Wirkbestandteile der nonverbalen Kommunikation
- Wirken und Wahrnehmen : Körpersprache und Interpretation
- Körpersprachliche Elemente analysieren, verstehen
und richtig reagieren
- Der erste Eindruck hat keine zweite Chance! - Die Macht der
ersten Sekunden nutzen lernen
- Die große Kraft der Spiegelneuronen – neue Erkenntnisse
der Kommunikations- und Hirnforschung
- Eigen- versus Fremdwahrnehmung: Wie wirken wir auf Andere?
- Erkennen von nonverbalen Mikrosignalen – versteckte Signale
wahrnehmen und deuten
- Machtspiele und unfaire Taktiken schneller durchschauen

Details

Ort:
Straßburger Weg 15
06120 Halle

Veranstaltungsform:
Einzeltraining
Partnertraining
Kleingruppe

Beratung und Anmeldung:
Telefon: (0345) 5511736
Fax: (0345) 5511123

E-Mail:
buero@institut-hirsch.de

Ihr Trainer



Dipl. Wirtschaftsjuristin (FH)
Antje Heyne

weitere Informationen:
www.institut-hirsch.de



Konfliktmanagement

Ziel des Seminars

Eine souveräne Klärung und Vermittlung von Standpunkten und Interessen in Konfliktsituationen zählt längst zu den Grundpfeilern erfolgreicher Führungskompetenz. Dieses Seminar wird Sie für die Ursachen sensibilisieren und Ihnen Rüstzeug für die Praxis an die Hand geben.

- **Sie erkennen**
und trainieren, mit welcher Grundeinstellung Sie sich Konflikten zuwenden und welche bewährten Verhaltensstrategien Sie bei Konflikten anwenden können
- **Sie erfahren,**
wie Sie diese Aufgaben selbstbewusst meistern und dabei sicher Beziehungs- und Sachkonflikte voneinander trennen, um Menschen und Probleme unabhängig voneinander zu betrachten
- **Sie schulen**
Ihre Fähigkeit zur empathischen Kommunikation in Konfliktsituationen
- **Sie erfahren**
mögliche psychologische Hintergründe von Konflikten und unterscheiden zwischen Konfliktursachen und Wirkungen
- **Sie lernen**
unterschiedliche Techniken der Konfliktmoderation kennen und anwenden sowie Konflikte konstruktiv zu lösen und schlagfertig zu reagieren

Seminarinhalt

- Ursachen und Auslöser von Konflikten und ihren Erscheinungsformen erkennen und begegnen
- Erst wahrnehmen, dann lösen – Möglichkeiten von Konfliktanalysen
- Worum geht es überhaupt? Unterscheiden von Haupt- und Nebenschauplätzen
- Drei Schritte zum Lösen von Konflikten
- Vorwürfen elegant begegnen - überlegt handeln, statt unüberlegt zurückzuschlagen
- Die wichtigsten Arten von Manipulationen und wirksame Gegenstrategien kennenlernen
- eigene Hot Spots, somatische Marker und Ärger-Auslöser erkennen
- bewusst Grenzen setzen
- Das Basisinstrument zur Konfliktlösung: eine saubere Sprache - lösungsorientierte Fragetechniken einsetzen lernen.
- Frauensprache – Männersprache? Die feinen Unterschiede erkennen und reagieren können
- Win-win- Lösungen anstreben und erreichen

Details

Ort:
Straßburger Weg 15
06120 Halle

Veranstaltungsform:
Einzeltraining
Partnertraining
Kleingruppe

Beratung und Anmeldung:
Telefon: (0345) 5511736
Fax: (0345) 5511123

E-Mail:
buero@institut-hirsch.de

Ihr Trainer



Dr. Irina Gühne

weitere Informationen:
www.institut-hirsch.de



Kommunikationstraining

Ziel des Seminars

Kommunikative Fähigkeiten gehören heute zu den entscheidenden Voraussetzungen für den persönlichen und beruflichen Erfolg.

- **Sie lernen,**
klar und zielorientiert zu kommunizieren, Ihre Interessen selbstsicher und kompetent zu vertreten
- **Sie können**
souverän mit schwierigen Gesprächspartnern umgehen
- **Sie verbessern**
Ihre zwischenmenschliche Kommunikation am Arbeitsplatz und nutzen kommunikative Aspekte auf dem Weg zum persönlichen Erfolg
- **Sie erwerben**
kommunikative Fähigkeiten zum Führen von Mitarbeitern und in der Steuerung von Teams

Details

Ort:
Straßburger Weg 15
06120 Halle

Veranstaltungsform:
Einzeltraining
Partnertraining
Kleingruppe

Beratung und Anmeldung:
Telefon: (0345) 5511736
Fax: (0345) 5511123

E-Mail:
buero@institut-hirsch.de

Seminarinhalt

- Die Ebenen der Kommunikation: Sach-, Gefühls- und Prozessebene
- Nützliche Gesprächstechniken: zielorientiertes Fragen, aktives Zuhören, wirkungsvoll Argumentieren
- Umgang mit Einwänden und Widerständen
- Üben anhand konkreter Situationen aus dem Alltag
- Effizient, wirkungsvoll und überzeugend kommunizieren – rhetorische Mittel gekonnt einsetzen
- Die eigene innere Haltung erkennen: Ihr Gesprächspartner spürt Ihre Einstellung
- Steuerungselemente im Gespräch: Wer führt?
- Störungen und Unangenehmes aussprechen
- Erkennen und Überwinden von Gesprächsblockaden
- Verhandlungen, Vorträge und Präsentationen effektiv vorbereiten und selbstbewusst führen
- Männer- und Frauensprache: Gesprächsrituale, Gemeinsamkeiten und Unterschiede in der Kommunikation

Ihr Trainer



Dr. Irina Gühne

weitere Informationen:
www.institut-hirsch.de



„Business- Knigge“ die Kunst des alltäglichen professionellen Auftretts

Ziel des Seminars

- **Sie gewinnen**
Selbstsicherheit im souveränen, authentischen und professionellen Umgang mit Geschäftspartnern, Vorgesetzten und Mitarbeitern
- **Sie erfahren,**
wie Sie sich mit Ihrem Business-Outfit und Ihrem individuellen Styling passend zum Anlass vorteilhaft in Szene setzen
- **Sie lernen,**
wie Sie entspannt eine angenehme Konversation führen. Mit dieser Souveränität können Sie sich voll und ganz auf Ihren Gesprächspartner konzentrieren
- **Sie erfahren,**
welchen Kenntnisstand sie bereits haben und welche „Spielregeln“ für mehr Sicherheit und Selbstvertrauen bei Ihrer beruflichen Entwicklung sorgen

Seminarinhalt

- Die Wirkung des ersten Eindrucks
- Knigge modern interpretiert
- Sensibilisierung für Bedeutung von Knigge für die Unternehmenskultur
- Ihr Business-Outfit
- Welcher Typ bin ich? Individuelle Typberatung
- Authentizität im Auftreten
- Small Talk: das gelungene Warm Up
- Tischkultur: Fauxpas erkennen und vermeiden
- Selbstsicherheit durch Einhaltung der „Spielregeln“ erlangen
- Angemessene Reaktionen in stressigen und unerwarteten Situationen
- Vorbildfunktion im Unternehmen übernehmen

Details

Ort:
Straßburger Weg 15
06120 Halle

Veranstaltungsform:
Einzeltraining
Partnertraining
Kleingruppe

Beratung und Anmeldung:
Telefon: (0345) 5511736
Fax: (0345) 5511123

E-Mail:
buero@institut-hirsch.de

Ihr Trainer



Dipl. Wirtschaftsjuristin (FH)
Antje Heyne

weitere Informationen:
www.institut-hirsch.de



Fremdsprachenkompetenz - Ihr Weg zum optimalen Lernen und Trainieren

Ziel des Seminars

Fremdsprachenkenntnisse sind heute vor allem für Führungskräfte unerlässlich, um im Global Business flexibel agieren zu können und erfolgreich zu sein. Dieses Spezialtraining wurde besonders für Führungskräfte konzipiert, die wenig Zeit für ein klassisches Sprachtraining im Präsenzunterricht haben, aber dennoch auf dem internationalen Parkett mithalten möchten.

Finden Sie heraus, welcher Lerntyp Sie sind und mit Hilfe welcher Methode Sie am besten eine Fremdsprache (er)lernen. Wir erstellen mit Ihnen gemeinsam einen individuell auf Sie zugeschnittenen Trainingsplan, der sich Ihren zeitlichen Möglichkeiten anpasst.

- **Sie verbessern**
Ihre Kommunikationsfähigkeit in der Fremdsprache
- **Sie erfahren,**
wie Sie das Lernen und Trainieren der Fremdsprache unabhängig von Zeit und Ort in Ihren Alltag einbinden
- **Sie gewinnen**
Erkenntnis über Ihre persönliche optimale Lernweise

Seminarinhalt

Persönliche Analyse & individuelle Lern-Konzeptentwicklung:

- Lerntypen-Analyse
- Analyse Ihres Kenntnisstandes und Ihrer Zielstellung
- Persönliche Beratung
- Lernstrategien für Ihr selbstorganisiertes Sprachtraining

Details

Ort:
Straßburger Weg 15
06120 Halle

Veranstaltungsform:
Einzeltraining
Partnertraining
Kleingruppe

Beratung und Anmeldung:
Telefon: (0345) 5511736
Fax: (0345) 5511123

E-Mail:
buero@institut-hirsch.de

Ihr Trainer



Dipl. Wirtschaftsjuristin (FH)
Antje Heyne

weitere Informationen:
www.institut-hirsch.de



Verkauf marktgerecht und zielgruppenorientiert gestalten

Ziel des Seminars

- **Sie erfahren,**
wie Kunden, Märkte und Verkaufsprozesse funktionieren. Dabei gewinnen Sie Sicherheit im professionellen Umgang mit Kunden
- **Sie lernen,**
aus Ihren Erfolgserlebnissen Kraft zu schöpfen und mit gelegentlichen Misserfolgen umzugehen

Seminarinhalt

- Kaufmotive – wie Kunden funktionieren
- Kundenorientierte Präsenz - im ersten Eindruck überzeugen
- Identifikation und Einstellung – die Basis für Verkaufserfolg
- Initiative ergreifen - vom Re-Agieren zum Agieren
- Instrumentarium - was ein erfolgreicher Verkäufer mitbringen muss
- Authentisch und professionell Auftreten
- Verkaufsgespräch - Phasen und Ablauf
- Verhaltensrepertoire - flexibel und schlagfertig reagieren
- Kunden- und zielorientierte Gesprächsführung
- Mit schwierige Kunden gekonnt umgehen
- Kundenbindung - warum gehen Kunden „fremd“?
- Selbstmotivation – mit Erfolgserlebnissen wachsen
- Strategie optimieren - aus Misserfolgen lernen

Details

Ort:
Straßburger Weg 15
06120 Halle

Veranstaltungsform:
Einzeltraining
Partnertraining
Kleingruppe

Beratung und Anmeldung:
Telefon: (0345) 5511736
Fax: (0345) 5511123

E-Mail:
buero@institut-hirsch.de

Ihr Trainer



Dipl. Wirtschaftsjuristin (FH)
Antje Heyne

weitere Informationen:
www.institut-hirsch.de



Soziale Netzwerke – Ihr Weg ins Web 2.0

Ziel des Seminars

- **Sie gewinnen**
Anregungen für Ihre unternehmensspezifische Strategie und mehr Sicherheit im Umgang mit den wichtigsten sozialen Netzwerken im Internet
- **Sie können**
mit dem vermittelten fachlichen Hintergrundwissen die Kommunikationsströme ihrer Kunden und Interessenten im Web 2.0 verfolgen und aktiv mit ihnen arbeiten
- **Sie lernen**
die wichtigsten Plattformen für Kommunikation und Meinungsbildung im Web 2.0 kennen und für die eigenen Unternehmensziele nutzen
- **Sie erfahren,**
wie sie das Web 2.0 in den vorhandenen Marketingrahmen des Unternehmen integrieren und gestalten können
- **Sie können**
relevante Zielgruppen definieren und in Ihre Web 2.0-Strategie einbinden

Seminarinhalt

- Netzgemeinschaften im Web 2.0 - Blog, Twitter, Facebook, Xing...
- Ziele und Zielgruppen
- Erfolgsfaktoren und Kennzahlen
- Instrumente für den Einsatz im Social Media Marketing-Mix
- Die eigene Social-Marketing-Strategie – schrittweise Einbindung in den Kommunikationsmix

Details

Ort:
Straßburger Weg 15
06120 Halle

Veranstaltungsform:
Einzeltraining
Partnertraining
Kleingruppe

Beratung und Anmeldung:
Telefon: (0345) 5511736
Fax: (0345) 5511123

E-Mail:
buero@institut-hirsch.de

Ihr Trainer



Dipl. Wirtschaftsjuristin (FH)
Antje Heyne

weitere Informationen:
www.institut-hirsch.de



Online-Marketing – Kunden- und Kontaktmanagement im Web 2.0

Ziel des Seminars

Kunden finden mehr und mehr über das Internet den Weg in die Unternehmen. Über das Web werden Informationen und Angebote gesucht, Meinungen gebildet und gefestigt, es wird kommuniziert und eingekauft. Dieses Seminar hilft Ihnen, sich im Internet richtig in Szene zu setzen, Vertriebswege zu nutzen und Ihre Interessenten und Kunden zu binden.

- **Sie erhalten**
anwendbares Praxiswissen mit dem Sie sich Schritt für Schritt Ihre erfolgreiche Online-Marketing-Strategie entwickeln können
- **Sie lernen**
das Instrumentarium erfolgreichen Onlinemarketings kennen
- **Sie wissen,**
wie sie den Online-Marketing-Mix für ihre Unternehmensziele optimal einsetzen
- **Sie können**
aufeinander abgestimmte Maßnahmen planen und deren Realisierung professionell begleiten

Seminarinhalt

- Das Internet und seine Nutzergruppen
- Vertriebs- und Werbemöglichkeiten im weltweiten Netz
- Webseitengestaltung – Aktualität, Funktionalität und Übersichtlichkeit für mehr Frequenz
- Suchmaschinen – nur wer Sie findet kann auch kaufen!
- Affiliates – wie Partnerprogramme und Kooperationen im Netz funktionieren
- E-Mail-Marketing – wie Sie Newsletter & Co. erfolgreich einsetzen
- Die Online-Marketing-Strategie – schrittweise das Web 2.0 „erobern“

Details

Ort:
Straßburger Weg 15
06120 Halle

Veranstaltungsform:
Einzeltraining
Partnertraining
Kleingruppe

Beratung und Anmeldung:
Telefon: (0345) 5511736
Fax: (0345) 5511123

E-Mail:
buero@institut-hirsch.de

Ihr Trainer



Dipl. Wirtschaftsjuristin (FH)
Antje Heyne

weitere Informationen:
www.institut-hirsch.de



Dialogmarketing – Messbar mehr Erfolg

Ziel des Seminars

Die Werbewirkung von klassischen Marketingmaßnahmen lässt sich schwer messen. Mit Ihrem Einstieg in dialogorientierte Werbemaßnahmen setzen Sie kostengünstigere und messbar erfolgreichere Vertriebs- und Informationskampagnen um.

- **Sie kennen**
die wichtigen Instrumente für Ihr erfolgreiches Dialogmarketing
- **Sie können**
selbständig Kampagnen entwickeln und umsetzen
- **Sie erfahren,**
wie sie Reaktionsquoten messen und beeinflussen können
- **Sie wissen,**
wie sie Dialogmittel hirngerecht gestalten und so für eine hohe Wahrnehmungsbereitschaft bei der jeweiligen Zielgruppe sorgen

Details

Ort:
Straßburger Weg 15
06120 Halle

Veranstaltungsform:
Einzeltraining
Partnertraining
Kleingruppe

Beratung und Anmeldung:
Telefon: (0345) 5511736
Fax: (0345) 5511123

E-Mail:
buero@institut-hirsch.de

Seminarinhalt

- Strategien und Instrumente im Dialogmarketing
- Controlling und Kennzahlen im Dialogmarketing
- CRM und Database-Management
- Mehrstufige Dialogmarketing-Kampagnen
- Gestaltung von Dialogelementen
- Praxisbeispiele erfolgreicher Dialogmarketingkampagnen

weitere Informationen:
www.institut-hirsch.de



Work-Life-Balance

Ziel des Seminars

- **Sie finden**
an diesem Tag heraus, was Ihnen wirklich wichtig ist und konkretisieren Ihre Vision/Vorstellung von einer aktiv gestalteten Lebenszeit
- **Sie erfahren**
Unterstützung, vertrauend auf Ihre Fertigkeiten und Fähigkeiten, Balance im Leben zu wahren oder wieder herzustellen, eigene Freiräume zu entdecken und Berufliches und Privates in ein gesundes Gleichgewicht zu bringen
- **Sie erkunden**
Ihren aktuellen Stand im Ausbalancieren von Berufs- und Privatleben und lernen Wege kennen, um mit ihren Ressourcen bewusster und effektiver umgehen zu können
- **Sie erfahren**
die gegenseitige Abhängigkeit der Lebensbereiche Beruf, Privates, Gesundheit und Kultur/Sinngebung und deren Balance als Quelle nachhaltigen Erfolgs und Grundlage innerer Ausgeglichenheit
- **Sie analysieren**
ihr eigenes Verhalten und aktivieren innere Kraftquellen auf der Grundlage eigener Erfahrungen
- **Sie erarbeiten**
sich konkrete „Balance-Vorhaben“ für die nachfolgende Zeit

Details

Ort:
Straßburger Weg 15
06120 Halle

Veranstaltungsform:
Einzeltraining
Partnertraining
Kleingruppe

Beratung und Anmeldung:
Telefon: (0345) 5511736
Fax: (0345) 5511123

E-Mail:
buero@institut-hirsch.de

Seminarinhalt

- Visionen und Ziele zur Weiterentwicklung Ihrer Karriere, in Verbindung mit einem erfülltem Privatleben
- Eigene Wünsche erkennen und verwirklichen
- Strategien zur Balance zwischen Zielerreichung und Treibenlassen, zwischen Spannung und Entspannung sowie zwischen inneren Werten und äußeren Wegen
- Die Zeit effektiv nutzen, Zeitfallen minimieren
- Sinnfindung als Quelle des Erfolgs
- Positive Erfahrungen aus der Vergangenheit entdecken, neu bewerten und anwenden
- In Übereinstimmung mit den eigenen Werten und Bedürfnissen leben - Erstellung eines persönlichen Werteprofiles

weitere Informationen:
www.institut-hirsch.de



Das Büro im Griff – Kommunikation effizient und erfolgreich organisieren

Ziel des Seminars

- **Sie erfahren,**
wie in klaren Strukturen alltägliche Aufgaben deutlich schneller und zuverlässiger erledigt werden können
- **Sie können,**
die Kommunikation mit Kunden, Geschäftspartnern und Mitarbeitern aktiv gestalten und beeinflussen
- **Sie wissen,**
wie sie Ihren Büroalltag effektiver und zuverlässiger gestalten

Details

Ort:
Straßburger Weg 15
06120 Halle

Veranstaltungsform:
Einzeltraining
Partnertraining
Kleingruppe

Beratung und Anmeldung:
Telefon: (0345) 5511736
Fax: (0345) 5511123

E-Mail:
buero@institut-hirsch.de

Seminarinhalt

- Kompetenzabstimmung und Organisation im Büroalltag
- Erfolgsfaktoren in der telefonischen Gesprächsführung
- Umgang mit speziellen Kunden- und Anrufergruppen
- Professionelle Gesprächsvorbereitung
- Kunden- und zielorientierte Gesprächsführung
- Verkäufer erkennen / angepasste Gesprächsführung bei Anrufern mit Verkaufsanliegen
- Informationen gezielt und vollständig erfragen
- Termine zielorientiert vereinbaren
- Konkret verbleiben / Ergebnis- und kundenorientierter Abschluss der Gespräche

weitere Informationen:
www.institut-hirsch.de



Selbstbewusstsein - Grenzen bewusst erkennen und positiv beeinflussen

Ziel des Seminars

- **Sie lernen,**
Signale der nonverbalen Kommunikation zu entschlüsseln und diese bewusst in Ihrem Business-Alltag einzusetzen. Dabei bleiben Sie gegenüber Ihren Kunden, Vorgesetzten und Kollegen authentisch, freundlich und souverän
- **Sie erkennen**
die Wirkung von Stimme und Körpersprache und lernen, wie Sie diese strategisch zu Ihrem Vorteil einsetzen können
- **Sie lernen**
in verschiedenen Alltagssituationen bewusst positiv zu manipulieren
- **Sie lernen**
Ihre eigenen Potenzialen kennen und entwickeln Ansätze, mit und an ihnen zu arbeiten
- **Sie lernen,**
welche Business-Kleidung Ihrem Typ entspricht
- **Sie lernen,**
wie Sie professionell, überzeugend und souverän bei einem Kundenkontakt, einer Präsentation oder einem Meeting agieren
- **Sie gewinnen**
Selbstvertrauen und verkörpern positiv das Unternehmensleitbild nach außen

Details

Ort:
Straßburger Weg 15
06120 Halle

Veranstaltungsform:
Einzeltraining
Partnertraining
Kleingruppe

Beratung und Anmeldung:
Telefon: (0345) 5511736
Fax: (0345) 5511123

E-Mail:
buero@institut-hirsch.de

Seminarinhalt

- Selbstbewusst agieren und das Unternehmen nach außen erfolgreich repräsentieren
- Vorurteilen und Missverständnissen professionell begegnen
- Sprache, Stimme und Körpersprache als Überzeugungselemente bewusst einsetzen
- Wirkung von Gestik und Mimik beachten
- Verständnishürden zwischen Sender und Empfänger erkennen und abbauen
- Signale der Körpersprache richtig wahrnehmen und interpretieren
- „Kleider machen Leute“: Ihr Business-Outfit
- Persönliches Auftreten analysieren und die eigenen Stärken und Chancen nutzen
- Selbst- und Fremdbild
- Praxistipps für Ihre Kundengespräche, Präsentationen und Vorträge

weitere Informationen:
www.institut-hirsch.de



Bewerber-Training zur Vorbereitung auf Personalauswahlrunden Erfolgreich bewerben in der Praxis

Ziel des Seminars

In der heißen Bewerbungsphase müssen Sie mit Ihren Bewerbungsunterlagen und mit einem perfekten Auftritt beim persönlichen Kennenlernen punkten. Ob im Bewerbungsgespräch oder den vielen verschiedenen Tests – wenn Sie wissen, wo Ihre besonderen Stärken liegen und worauf Ihre potenziellen Chefs achten, können Sie sich optimal in Szene setzen. Wir bereiten Sie praxisnah darauf vor – am Ende ist Ihr Erfolg in Ihrer Bewerbungsphase entscheidend für Ihren Karriereweg.

- **Sie erhalten**
ein klares Feedback von Profis bezüglich Ihres Auftretens in den verschiedenen Stationen des Bewerbungsverfahrens
- **Sie lernen**
diverse Übungen und Stationen von Bewerbungsverfahren und Assessmentcenter in der Praxis kennen
- **Sie profitieren**
von den Erfahrungen aus langjähriger Praxis in Auszubildenden- und Personalauswahlverfahren
- **Sie wissen,**
wie Sie sich im Bewerbungsverfahren richtig in Szene setzen und damit Ihre Stärken optimal ausspielen
- **Sie erfahren,**
wie Sie Ihre Wirkung auf Außenstehende im Bezug auf die verschiedenen Grund- und Zusatzanforderungen von Unternehmen weiter verbessern können

Inhalt der Veranstaltung

- Hintergrundinformationen zu Personalanforderungen und der Auswahl von Auszubildenden bzw. Mitarbeitern im Unternehmen
- Selbstpräsentation
- Testaufgaben am PC
- Teamaufgabe
- Schriftliche Tests
- Simulation aufgabenbezogener Situationen
- Bewerbungsgespräch von A bis Z
- Qualifiziertes Einzel-Feedback zu jeder Station

Details

Ort:
Straßburger Weg 15
06120 Halle

Veranstaltungsform:
Einzeltraining
Partnertraining
Kleintraining

Beratung und Anmeldung:
Telefon: (0345) 5511736
Fax: (0345) 5511123

E-Mail:
buero@institut-hirsch.de

Ihre Trainer



Dipl. Wirtschafts-
juristin (FH)
Antje Heyne

Dipl. Marketing-
wirt (BAW)
Sven Hirsch

weitere Informationen:
www.institut-hirsch.de