

# MANAGEMENT FÜHREN

## Wirkungsvolles Führen Führungsstärke Entscheidungskompetenz Innere und äußere Veränderung



Erfolgreiche Führungskräfte entwickeln ihre Persönlichkeit stets weiter. Wer andere Menschen führt, muss lernen sich selbst zu führen.

In diesem umfassenden Führen-Training reflektieren und arbeiten Sie an Ihrer eigenen Führungspersönlichkeit. Sie erfahren alles Wesentliche, um Ihre Führungspotenziale zu erkennen und noch effektiver umzusetzen.

### IDEE / KONZEPT

Wer andere Menschen zur Veränderung anregen will, muss diese erfolgreich vorleben. Wer andere Menschen zum Erfolg führen will, muss bei der eigenen Führung beginnen.

Hier setzt das 7\*-tägige Führen-Training von COGITO an.

Es steht die individuelle Führungspersönlichkeit im Vordergrund.

Die Teilnehmer arbeiten und hinterleuchten ihre eigene Führungskompetenz anhand persönlicher praktischer Fälle.

### ZIELGRUPPE

- Verantwortliche in Führungspositionen, die durch Führungsstärke und Entscheidungskompetenz ihren Wirkungsgrad als Führungskraft weiter entwickeln wollen

### INHALTE/ THEMEN

#### Sich selbst kennen

- Die Führung der eigenen Person
- Das persönliche Führungsverhalten
- Persönliche Ziele, Persönlichkeitsstruktur und Rolle als Führungskraft

#### Ganzheitliches Entscheidungs-Management

- Merkmale des eigenen Entscheidungsverhaltens
- Alternative Entscheidungswege
- Entscheidungssituationen analysieren; Ziele klären; Entscheidungsalternativen generieren und bewerten
- Wann kann man der Intuition folgen?

#### Kommunikation als Stärke

- Ziel- und lösungsorientierte Gesprächsführung
- Rhetorik, Auftreten, Körpersprache
- Gruppendynamische Gesetze kennen und anwenden

#### Führungsqualitäten

- Was starke Führungspersönlichkeiten auszeichnet
- Gesetze und Regeln erfolgreicher Mitarbeiterführung

#### Soziale Kompetenz

- Persönlichkeitsmerkmale für soziale Kompetenz
- Wie gewinnt man an sozialer Kompetenz?
- Konfliktmanagement

#### Führungsinstrumente, Führungsmethoden

- Fortschrittkontrolle und Fördermaßnahmen
- Leistungsbeurteilung und Belohnung
- Aufbauende Kritik und Mitarbeiter-Controlling

### IMAGE\* (OPTIONAL)

1-tägiges Seminar, bei dem Sie viele wertvolle Entscheidungshilfen erhalten für den Aufbau eines authentischen äußeren Erscheinungsbildes. Mit einem starken und stimmigen Erscheinungsbild durch richtig eingesetzte Stilelemente erreichen Sie bei Ihrem Gegenüber den ersten und oftmals entscheidenden positiven Eindruck. Sie repräsentieren Ihr Unternehmen nach außen und innen – tun Sie es mit einem starken und selbstbewussten Image!

### TERMINE (INTERVALL)

#### Frühjahr 2010

**8914. MMC / Ort: Neu-Ulm**

23.02.10 23.03.10 20.04.10 18.05.10 15.06.10 13.07.10 27.07.10\*

#### Herbst 2010

**8917. MMC / Ort: Neu-Ulm**

28.09.10 26.10.10 23.11.10 14.12.10 25.01.11 01.03.11 29.03.11\*

### ANMELDUNG

COGITO Training & Coaching

Thomas Baudenbacher

Propst-Hartl-Straße 36

D - 82398 Polling / München

Fax: +49 (0)881 92452244 oder anmeldung@cogito-coaching.de

Sie interessieren sich für Inhouse-Seminare?

Rufen Sie uns an: Telefon +49 (0) 881 92452240

**Gebühr: Führen EUR 2.940,- Image EUR 490,-\***

Alle Preise jew. zzgl. gesetzlicher MWSt.

Maximale Teilnehmerzahl: 12 pro Seminar

Ich/wir melde/n verbindlich an:

8914.MMC  8917.MMC

Führen und Image EUR 3.430,-

Führen EUR 2.940,-

Image EUR 490,-

Firmenname

Name, Vorname

Funktion / Abteilung

Telefon

Email

Straße und Hausnummer

PLZ und Ort

Datum

Unterschrift

Firmenstempel

# SALES VERKAUFEN

## Ziel- und erfolgsorientiertes Verkaufsmanagement

## Innere und äußere Veränderung

### IDEE / ZIEL

Ihr Ziel bestimmt den Weg. Erfolgreiche Unternehmenspolitik im Einklang mit positiven Veränderungen stärkt den langfristigen Erfolg. Die Teilnehmer entwickeln ihre positiven Stärken zum Unternehmenswohl weiter. Im praxisbezogenen Einsatz werden die persönlichen Wirkungselemente für erfolgreiches Verkaufen verstärkt. Hier setzt das 6\*-tägige Verkaufstraining von COGITO an. Die Teilnehmer arbeiten und hinterleuchten anhand persönlicher praktischer Fälle ihre Kompetenz.

### ZIELGRUPPE

- Spezialisten mit Umsatz- oder Ergebnisverantwortung
- Verkaufsleiter, Vertriebsleiter, Vertriebsmitarbeiter
- Verantwortliche für Umsatzbudgets
- Marketing-Spezialisten
- Key Account Manager
- Profit Center-Verantwortliche

### INHALTE/ THEMEN

#### Sich selbst kennen

- Antrieb und Motivation
- Die Führung der eigenen Person
- Das persönliche Verkaufsverhalten
- Persönliche Ziele, Persönlichkeitsstruktur und Rolle als Verkäufer

#### Zielgerichtetes und erfolgreiches Handeln

- Unternehmerisches Denken und Handeln
- Mut
- Eigenmotivation

#### Kommunikation als Stärke

- Ziel- und lösungsorientierte Gesprächsführung
- Rhetorik, Auftreten, Körpersprache

#### Sicheres Auftreten

- Verhalten beim Kunden
- Steigerung der persönlichen Wirkung
- Präsentationstechniken
- Authentisches Auftreten

### ANMELDUNG

COGITO Training & Coaching  
Thomas Baudenbacher  
Propst-Hartl-Straße 36  
D - 82398 Polling / München  
Fax: +49 (0)881 92452244 oder anmeldung@cogito-coaching.de

Sie interessieren sich für Inhouse-Seminare?  
Rufen Sie uns an: Telefon +49 (0) 881 92452240

Firmenname

Name, Vorname

Funktion / Abteilung

Telefon



Erfolgreiche Verkäufer entwickeln ihre Persönlichkeit kontinuierlich weiter. Wer anderen Menschen etwas verkaufen will, muss lernen sich selbst zu verkaufen.

In diesem umfassenden Verkaufstraining reflektieren und arbeiten Sie an Ihrer eigenen Persönlichkeit. Sie erfahren alles Wesentliche, um Ihre eigenen Potenziale zu erkennen und noch effektiver umzusetzen.

#### Gesprächsführung

- Gesetze der Gesprächsführung
- Aktives Zuhören
- Signale des Kunden erkennen
- Telefonate
- Einwände
- Abschluss- und Preisgespräche
- Reklamationen

#### Zeitmanagement

- Selbstorganisation
- Aktionsplan

#### IMAGE\* (OPTIONAL)

1-tägiges Seminar, bei dem Sie viele wertvolle Entscheidungshilfen erhalten für den Aufbau eines authentischen äußeren Erscheinungsbildes. Mit einem starken und stimmigen Erscheinungsbild durch richtig eingesetzte Stilelemente erreichen Sie bei Ihrem Gegenüber den ersten und oftmals entscheidenden positiven Eindruck. Sie repräsentieren Ihr Unternehmen nach außen und innen – tun Sie es mit einem starken und selbstbewussten Image!

#### TERMINE (INTERVALL)

##### Frühjahr 2010

##### 8913. SMC / Ort: Neu-Ulm

22.03.10 19.04.10 17.05.10 14.06.10 12.07.10 26.07.10\*

##### Herbst 2010

##### 8916. SMC / Ort: Neu-Ulm

27.09.10 25.10.10 22.11.10 13.12.10 24.01.11 28.02.11\*

#### Gebühr: Verkauf EUR 2.450,- Image EUR 490,-\*

Alle Preise jew. zzgl. gesetzlicher MWSt.  
Maximale Teilnehmerzahl: 12 pro Seminar

Ich/wir melde/n verbindlich an:

8913.SMC  8916. SMC

Verkauf und Image EUR 2.940,-  
 Verkauf EUR 2.450,-  
 Image EUR 490,-

Email

Straße und Hausnummer

PLZ und Ort

Datum

Unterschrift

Firmenstempel