

Damit wir mit Ihnen zusammen eine individuelle Lösung für Sie oder Ihre Mitarbeiter finden können, nehmen Sie doch einfach und unverbindlich mit uns Kontakt auf.

### **Seminar-Programm:**

#### **Zielgruppe Top-Management (Vorstände, Geschäftsführer, Direktoren, Hauptabteilungsleiter)**

- Unternehmensentwicklung & Strategisches Management
- Leistungsorientierte Unternehmenskulturen entwickeln und führen
- Strategisches Personalmanagement
- Erfolgsfaktor Post Merger Integration
- Steigerung des Unternehmenswertes durch strategische Investor Relations
- Professionelles Management von Krisen und schwierigen Unternehmenssituationen
- Kreativitätstechniken & Innovatives Management
- Interkulturelle Kompetenz: Geschäfte & Verhalten in Asien
- Interkulturelle Kompetenz: Unternehmens- & Personalführung in Asien
- Fit & Well for the job: Aktives Gesundheitstraining & Work-Life-Balance für Top-Manager

#### **Zielgruppe Middle-Management (Abteilungsleiter, Gruppen-/Teamleiter)**

- General Management Training
- General Strategic Management Training für Führungskräfte aus dem Personalbereich
- Grundlagen der Mitarbeiterführung und Motivation
- Teamentwicklung und -steuerung
- Erfolgreiche Kommunikation in Mitarbeitergesprächen
- Team-Leadership: Führung von High-Performance Teams
- Performance Management
- Konfliktmanagement: Fairneß & konstruktive Aggressionsbewältigung
- Erfolgreiche Verhandlungsführung
- Rhetorik und professionelle Gesprächsführung
- Zeitmanagement und Selbstorganisation
- Change Management
- Marketingstrategien für den Wettbewerbserfolg
- Projektmanagement
- Corporate Identity & Communication als Erfolgsfaktoren
- Wirksame Methoden für Personalauswahl & Interviewführung
- Streß bewältigen und nutzen
- Fit & Well for the job: Aktives Gesundheitstraining & Stressmanagement
- Interkulturelle Kompetenz: Geschäfte & Verhalten in asiatischen Märkten (Länderauswahl)
- Interkulturelle Kompetenz: Unternehmens- & Mitarbeiterführung in Asien (Länderauswahl)
- Die Coachingfunktion von Führungskräften im Vertrieb
- Rückkehrergespräche zur Erhöhung der Gesundheitsquote

#### **Zielgruppe Referenten und Mitarbeiter**

- Kundenorientierung: Erfolgreicher Umgang & Kommunikation mit Kunden
- Effizienz am Arbeitsplatz
- Verhandeln und Überzeugen im Verkauf
- Der erfolgreiche Messeauftritt