

» *Veränderung
leben!*

Erfolg gestalten.

Unser Leistungsportfolio

Training – Kommunikation – Consulting

Vorwort

Der Mensch im Fokus der digitalen Transformation

Die digitale Transformation ist der unumgängliche Weg, um die Herausforderungen der Zukunft zwischen Mensch, Kultur und Technik zu meistern.

Denn neben der Technologie als Treiber der Veränderungen haben Menschen und Prozesse einen ebenso großen Stellenwert innerhalb von Transformations- und Veränderungsprozessen im Unternehmen. Beratungsunternehmen, wie die upDATE Gesellschaft für Beratung und Training mbH, deren Portfoliokatalog Sie hier in Händen halten, müssen den Wandel von Unternehmen mitgestalten. Dies können wir tun, indem wir Prozesse und Menschen begleiten. Einer dieser Prozesse, der auf Basis

der digitalen Transformation stattfindet, ist die horizontale Vernetzung in den Kundenunternehmen.

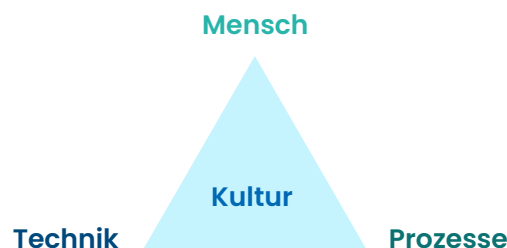
Das Verständnis über die Integration aller an der Wertschöpfung beteiligten – von den Mitarbeiter:innen bis zum Zulieferer – sowie die Hilfe bei der Umsetzung im Kundenunternehmen, minimiert die Risiken des Marktes. Auf diesem Weg wollen wir Unternehmen und Mitarbeiter:innen an die Hand nehmen.

Da Strategien die Tendenz haben obsolet zu werden, indem sich relevante Rahmenbedingungen ändern, ist die Agilität innerhalb von (Unternehmens-) Prozessen zunehmend relevant.

Entsprechend der lateinischen Herkunft des Wortes "agil", kann deshalb auch von einem beweglichen Prozess gesprochen werden. So können Organisationen und Prozesse auf die Herausforderungen aus ihrem Umfeld reagieren und wandlungsfähig bleiben.

Unser Ansatz:

- Digitale Transformation als Ausgangspunkt für strategische Überlegungen.
- Integration einer (Unternehmens-) Kultur, die Innovation und Kreativität fördert.
- Menschen (Kunden und Mitarbeiter:innen) im Mittelpunkt des Denkens und Handelns.



Dreieck der Digitalen Transformation

Vorwort

Benutzung unseres Portfolios

Wir gestalten **Trainings, Workshops, Consultings** und **komplette Entwicklungsprogramme** für Sie und Ihre Mitarbeiter:innen.

Wählen Sie aus unseren **Leistungen** oder lassen Sie sich von uns ein komplettes **Trainingsprogramm** konzipieren, um Ihren individuellen Herausforderungen zu begegnen.

Die einzelnen Module der Programme sind auch als

eigenständige Trainings abrufbar. Wir führen sowohl **offene Termine** als auch **geschlossene In-house-Veranstaltungen** durch.

Dank unserer digitalen Prozesse können unsere Trainings/Workshops nicht nur **live vor Ort**, sondern auch **komplett virtuell** oder als **hybrides Modell** stattfinden.

Unsere Trainings/Workshops richten sich an **Mitarbeiter:innen im Vertrieb und verwandte**

Fachbereiche, die unmittelbar miteinander verbunden sind.

Im Regelfall setzt sich unser **Teilnehmer:innenkreis** zusammen aus: Inside Sales, jungen Vertriebsmitarbeiter:innen (Trainees), Quereinsteiger:innen im Vertrieb, (Key) Account Manager:innen, Vertriebsleiter:innen, Management/Führungskräfte, Marketing-Bereich sowie Personalentwicklung/HR-Bereich.

Leistungsportfolio

Inhalt

Vorwort:

Der Mensch im Fokus der digitalen Transformation	Seite 02
Benutzung unseres Portfolios	Seite 03
Wir sind deutschlandweit & hybrid für Sie im Einsatz	Seite 08
Seit 26 Jahren leben wir Vertrieb!	Seite 09
Individuelle Trainingsprogramme	Seite 10
Beispiele	Seite 11

Kultur:

Digitale Transformation – Change Management – Agilität – Innovation – Corporate Culture – New Work
 → Seite 12

Der Wandel – Meine Chance	Seite 13
Agile Organisation	Seite 14
Agiles Arbeiten und New Work	Seite 15
Innovationsworkshop	Seite 16
IMPROsession	Seite 17

Mensch:

Human Centered – Kommunikation – Stärkenmanagement – Konfliktlösung – Persönlichkeit – Selbstorganisation
 → Seite 18

Kundenzentriert präsentieren	Seite 19
Vertriebskommunikation	Seite 20
Verhaltensbasierter Vertrieb	Seite 21
Kaltakquise – Telefonaktionen leichter gemacht	Seite 22
Rhetorik & Kommunikation – Souverän und überzeugend auftreten	Seite 23
Raus aus der Kampfzone – Konfliktmanagement	Seite 24

Mensch:

Human Centered – Kommunikation – Stärkenmanagement
 – Konfliktlösung – Persönlichkeit
 – Selbstorganisation

→ Seite 18

Plötzlich Führungskraft – Von der Kolleg:in zur Vorgesetzten	Seite 25
Führung 4.0 – Aufbautraining	Seite 26
Die richtige Aufstellung von Vertriebsteams	Seite 27
No Need – No Sale	Seite 28
Storytelling – Botschaften zielgerichtet & emotionalisiert transportieren	Seite 29
Storytelling und Kernbotschaften entwickeln	Seite 30
Potenzialverfahren	Seite 31
Mitarbeiterkompetenzen und Entwicklungspfade	Seite 32
SKOPE – Selbstkompetenz, Organisation, Planung, Effizienz	Seite 33
Persönlichkeitsentwicklung mit dem LIFO®-Stärkenmanagement	Seite 34
Gesund und motiviert durch den Arbeitsalltag	Seite 35
Resilienz – Herausforderungen & Rückschläge erfolgreich meistern	Seite 36
Transaktionsanalyse – Interaktionen & Kommunikation verstehen	Seite 37

Prozesse:

Vernetzung – Zusammenarbeit
 – Partnerschaft – Eco-System
 – Vertriebsprozesse – Digitalisierung
 – Automatisierung

→ Seite 38

Vertriebssystematik	Seite 39
Consultative Selling	Seite 40

Prozesse:

Vernetzung – Zusammenarbeit
 – Partnerschaft – Eco-System
 – Vertriebsprozesse – Digitali-
 sierung – Automatisierung
 → Seite 38

Accountplanung	Seite 41
Joint Accountplanung – Hersteller und Partner	Seite 42
Partnerprofiling	Seite 43
Business Model Canvas und Geschäftsmodell entwickeln	Seite 44
Creating New Business	Seite 45
Customer Insight Approach (CIA)	Seite 46

**Entwicklungs-
programme:**

Mitarbeiterentwicklung – Füh-
 rungskompetenzen – Account
 Management – Methodenkom-
 petenz – Berufseinstieg
 → Seite 47

junior.challenger®	Seite 48
advanced.challenger	Seite 49
azubiDATE	Seite 50

**Individuelle
Leistungen:**

→ Seite 51

Ihr individuelles Thema	Seite 52
Unsere Teilnahmebedingungen	Seite 53
Buchung und Kontakt	Seite 54

Gestalten Sie jetzt Ihren Erfolg.

Sie möchten ein Training oder kostenloses Erstgespräch buchen
oder sich erst einmal persönlich beraten lassen?

Dann buchen Sie einen unsere Trainer:innen ganz unkompliziert über
unser Online-Formular:

→ <https://www.update-training.com/online-buchung>



update on Tour

Egal von wo, wir arbeiten überall für Sie

Unsere Büro- und Trainingsräume befinden sich **im schönen Nürnberg** und sind optimal mit Bus, Bahn, Fahrrad und Auto zu erreichen.

Unsere Entwicklungsprogramme finden regelmäßig **in verschiedenen Regionen** Deutschlands statt oder werden **inhouse** in geschlossenen Gruppen durchgeführt.

Wir veranstalten unsere Trainings und Workshops in unseren Räumlichkeiten, bei Ihnen vor Ort, **komplett virtuell** oder **hybrid**.



Tipp: Wir sind jedes Jahr mit unserem mobilen Büro aka Bulli-Bus auf Tour und bieten kostenlose Kennenlern-Workshops an.

Zahlen & Fakten

Seit 26 Jahren leben wir Vertrieb!

1998

wurde die **upDATE** gegründet. Seitdem sind wir als Trainings- und Consultingdienstleister in der ITK-Branche unterwegs.

unendlich viel

Motivation, Engagement und Spaß

Wir lieben, was wir tun und sind bei unseren Trainings, Consultings und Workshops immer mit Herzblut dabei.

mehr als

500

Trainings und Workshops im Jahr. Bei über 25 Jahren Erfahrung kommen ganz schön viele Termine zusammen.

mehr als

60

Staffeln unseres Vertriebsentwicklungsprogrammes **junior.challenger**® haben wir seit 2010 abgeschlossen und über 500 junge Vertriebstalente "entwickelt".

20 Trainer:innen & Consultants

bereichern die **update** mit ihrem Wissens- und Tatendrang und dem Motto "**Menschen in ihren Stärken stärken**".

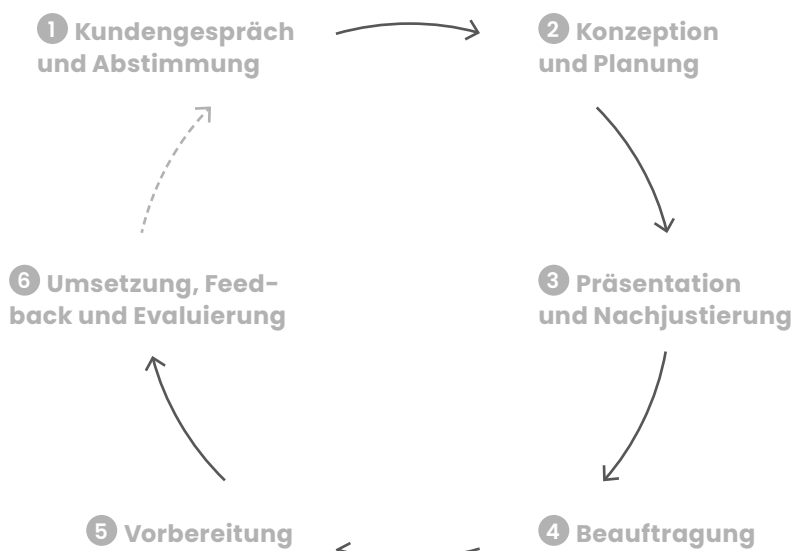
Managed Training Service

Individuelle Trainingsprogramme

Uns ist es wichtig auf Ihre **Bedürfnisse einzugehen** und dort anzupacken, wo Sie Unterstützung benötigen. Deswegen stellen wir individuelle Trainingsprogramme zusammen, die Ihnen den größten Mehrwert bieten.

Dabei gehen wir nach unserem bewährten Schema vor, das Ihnen einen **umfassenden Überblick über Konzeption bzw. Inhalte** gibt und die Möglichkeit, entsprechend nachzjustieren. Über den gesamten Trainings-

prozess steht Ihnen eine **Ansprechperson** aus unserem Team zur Seite. Außerdem stellen wir **alle Unterlagen** zur Vor- und Nachbereitung **virtuell oder in Papierform** über unser Collaboration-Tool zur Verfügung.



- 1 Erstes **Kundengespräch** mit dem Kunden zur **Abstimmung** der Rahmenparameter (virtuell oder vor Ort).
- 2 **Konzeption** und **Planung** der Trainings bzw. Workshops.
- 3 **Präsentation** des Trainingskonzepts und Möglichkeit zur **Nachjustierung**.
- 4 **Beauftragung** Ihres individuellen Trainingsprogramms.
- 5 **Vorbereitung** der Inhalte durch den/die Trainer*innen.
- 6 **Umsetzung** und Durchführung der Trainings mit regelmäßigem **Feedback** und **Evaluierungen**.

Managed Training Service

Beispiele

Beispiel 1: "Personalauswahl"

Wir unterstützen unsere Partner über die Ausbildung neuer Mitarbeiter:innen hinaus auch bei der Personalauswahl in den folgenden Schritten:

- 1) Gestaltung Stellenausschreibung
- 2) Vorauswahlstufe 1: Screening Bewerbungsunterlagen
- 3) Erstellung Selfassessment
- 4) Vorauswahlstufe 2
- 5) Leitfadengestütztes Telefoninterview
- 6) Erstellung der Aufgaben für ein Assessment-Center
- 7) Assessorenschulung
- 8) Moderation Assessmentcenter

Beispiel 2: "Interne Traineeprogramme"

Für unsere Partner entwickeln wir individuelle Entwicklungsprogramme. Dabei können wir ganz zielgerichtet auf die gewünschten Skills, Tools und Herausforderungen eingehen. Zum Beispiel:

- 1) KickOff
- 2) Zeit- und Selbstmanagement
→ Seite 32
- 3) Individuelles Coaching
- 4) Vertriebssystematik
→ Seite 36
- 5) Consultative Selling
→ Seite 37
- 6) Vertriebskommunikation
→ Seite 20
- 7) No Need, no Sale
→ Seite 28
- 8) Get relevant: Accountplanung → Seite 39

Beispiel 3: "Partner Enablement"

Wir entwickeln für Hersteller und Distributionen Enablement Programme, um neue Geschäftsinitiativen und -strategien mit deren eigenen Partnern zu ermöglichen. Dabei berücksichtigen wir drei Phasen:

- 1) Partner Onboarding: Prozess zur Auswahl der richtigen Partner
- 2) Partner-Enablement: Entwicklung bestehender Partner und neuer Partner: Wissensvermittlung von Markt, Sales und Technology Skills, Entwicklungspläne mit bestehenden Partnern, Konzeption und Durchführung von Trainings/ Workshops und Events für die Beteiligten
- 3) Partnerbindung: langfristiges commitment auf beiden Seiten als win-win für die Zusammenarbeit

Der Wandel – Meine Chance
→ Seite 13

Agile Organisation
→ Seite 14

Agiles Arbeiten und New Work
→ Seite 15

Innovationsworkshop
→ Seite 16

IMPROsession
→ Seite 17

Kultur

Die digitale Transformation hat in erster Linie mit der Unternehmenskultur zu tun, die sich dringend ändern muss, wenn die Unternehmen den Anschluss an die Zukunft nicht verlieren wollen.

Eine Unternehmenskultur entsteht dadurch, dass sie gelebt und vorgelebt wird. Wenn es möglich ist, in einem Prozess Meinungen

von Stakeholdern – z.B. von Mitarbeiter:innen – zu integrieren, wird es auch möglich, eine Kultur und ein Leitbild zu leben, welches genau das vorgibt. Wir begleiten Sie dabei.

Kultur

Der Wandel – Meine Chance

Teilnehmerkreis:
Alle Interessierten

Methoden:
Theoretischer Input, Gruppenarbeiten, aktuelle Situationen als Diskussionsgrundlage, Selbstreflexion, kollegiale Beratung, Rollenspiele, Feedback

Dauer:
Individuell, 2 Tage

Inhalt:

Was sind bewusste und unbewusste Veränderungen? Welcher Wandel ist sinnvoll und wann? Wie gestalte ich den Wandel für mich und im Team?

Gesunde Veränderung ist nicht nur ein beruflicher Erfolg, sondern auch immer ein persönlicher. Wir zeigen Ihnen, wie Sie Ihre Chancen in Veränderungsprozessen erkennen und sie durch zielführende Maßnahmen erfolgreich nutzen können.

Dabei ist es wichtig die Hintergründe für Veränderungsprozesse und die Gründe für kognitive Schwierigkeiten zu kennen, falls es mal nicht so klappen sollte. Mit der richtigen Technik funktionieren die "guten Vorsätze" und Sie sind in der Lage nutzbringende Veränderungen bequem zu steuern.

Changemanagement – Veränderung annehmen und steuern – mit dem Wandel umgehen – sich weiterentwickeln

Kultur

Agile Organisation

Teilnehmerkreis:

Führungskräfte sowie Mitarbeiter:innen aus dem Marketing- und/oder HR-Bereich

Methoden:

Trainer-Input, kollegiale Beratung, Austausch von Erfahrungen, Reflexionen, Gruppenübungen, Rollenspiele, Feedback

Dauer:

Individuell, 2 Tage

Inhalt:

Was können wir im Unternehmen tun, um frühzeitig und eigenständig aktiv „Veränderungen“ herbeizuführen? Wohin müssen wir uns entwickeln, wenn wir zukünftig eine wichtige Rolle spielen wollen?

Die agile Organisation dient als Instrument in sich ständig ändernden Märkten. Wir zeigen Ihnen Handlungsmöglichkeiten für Ihr Unternehmen auf und wie Sie Spannungsfelder erkennen können.

Gemeinsam planen wir die nächsten möglichen Schritte und wie Sie sich – ganz nach dem Motto "Diferent or die!" – vom Wettbewerb abheben können.

Seien Sie offen gegenüber Neuem, denn der Workshop selbst wird auch nach agilen Prinzipien umgesetzt und bietet Raum für flexible Gestaltung.

Mögliche Fragestellungen für den Workshop:

- Warum sollte jemand bei uns Kunde werden?
- Wohin müssen wir uns entwickeln, wenn wir zukünftig eine wichtige Rolle am Markt spielen wollen?
- Wie können wir innovativ agieren?

Herausforderungen erkennen – Veränderungen herbeiführen – innovativ agieren – weiterhin eine wichtige Rolle am Markt spielen – vom Wettbewerb abheben

Kultur

Agiles Arbeiten und New Work

Teilnehmerkreis:
Führungskräfte und Mitarbeiter:innen aus dem HR-Bereich

Methoden:
Trainer-Input, Praxisbeispiele, Selbstreflexion, Rollenspiele, Gruppenarbeiten, Feedback

Dauer:
Individuell, 2 Tage

Inhalt:

Passt unser Arbeitsalltag noch zu unserer digitalisierten Arbeitswelt? Wie kann ich flexibler arbeiten und welche Rolle hat meine Führungskraft?

Der Sammelbegriff "New Work" beschreibt eine Vielzahl neuer Arbeitsmethoden und stellt im Wissenszeitalter eine Chance für jede Organisation dar. Wir stellen Ihnen erprobte und effiziente Tools für Agiles Arbeiten – wie etwa Scrum oder verschiedene Kreativtechniken zu Lösungsfindung – vor, um den neuen Herausforderungen begegnen zu können.

Auch die Arbeitsmentalität ändert sich: Nach dem Motto "Fail early, fast and often" zeigen wir Ihnen, wie Sie aus Fehlern sinnvoll lernen und mit Konflikten positiv umgehen können.

Im agilen Arbeiten wird der Fokus auch auf neue Team-Konstellationen gelegt. Sie lernen, warum heterogene Gruppen mehr bringen und dass Unterschiede Erfolg bringen. Nach dem Training wissen Sie, wie Sie mit unterschiedlichen Meinungen umgehen können und beherrschen die passende Kommunikation für agiles Arbeiten.

Agil arbeiten – meine Rolle verstehen – im Team arbeiten – mit anderen Meinungen umgehen – agile Tools kennen und anwenden

Kultur

Innovationsworkshop

Teilnehmerkreis:

Account Manager:innen,
PreSales, Consultants und
Führungskräfte

Methoden:

Trainer:in-Input, kollegiale
Beratung, Austausch von
Erfahrungen, Reflexionen,
Gruppenübungen, Rollen-
spiele, Feedback

Dauer:

Individuell, 2 Tage

Inhalt:

Vorgehen wie Design Thinking & Lean Startup verheißen disruptive Erfolge durch das Lösen komplexer Herausforderungen, die Gestaltung kunden- & nutzerzentrierter Innovationen sowie die Entwicklung einzigartiger Geschäftsmodelle. Die grundlegenden Prinzipien und Methoden haben deshalb weitreichende Einflüsse in unsere Arbeitswelt gefunden. In dem Workshop setzen wir uns intensiv mit den wichtigsten Ansätzen auseinander und erleben den Nutzen für Ihr Business.

Anhand praxisnaher Themen erleben die Teilnehmer:innen, wie nutzerzentriertes Denken Ideen kreiert, interdisziplinäre Teams Kreativität beflügeln und iteratives Vorgehen schnelle Erfolge bewirkt.

Dank erster Praxiserfahrungen können die Teilnehmer:innen das Erlernte direkt in ihren Berufsalltag transferieren. Der Fokus liegt auf dem Erlernen durch Anwenden.

**Kundenzentriert vorgehen –
kreative Ideen entwickeln –
innovative Lösungsansätze
finden – Prototyping – Nutzer-
gruppen identifizieren – Ge-
schäftsmodelle skizzieren**

Kultur

IMPROsession

Teilnehmerkreis:

Vertriebsleiter:innen, Führungskräfte und Transformationsbegleiter:innen

Methoden:

Diskussion, kollegiale Beratung, Netzwerken

Dauer:

3,5 h

- kostenlos

Inhalt:

IMPROsession – abgeleitet aus dem Wort Improvement (eng. für Verbesserung, Fortschritt, Neuerung) und aus der Musik, der Jam-Session (zwangloses Zusammenspiel von Jazzmusiker:innen, häufig mit freien Interpretationen). Und genau diese beiden Aspekte wollen wir in unserem experimentellen Workshop-Format verbinden:

Wir kommen zwanglos zusammen, um uns auszutauschen, Kontakte zu knüpfen, zu diskutieren und zu brainstormen. Gemeinsam erarbeiten wir uns Herangehensweisen und Antworten zu aktuellen Fragestellungen aus dem Berufsalltag, die Sie in Ihrem eigenen Unternehmen anwenden können. Themenbezogene (Gast-)Vorträge runden das Programm ab und sorgen für eine gute Portion Input und Inspiration.

Die Themen variieren je Workshop-Tag und bewegen sich im Kontext von Digitalisierung, digitaler Transformation, New Work und Unternehmenswerte. Dabei wollen wir aber so flexibel wie möglich bleiben und sind jederzeit offen für Themenvorschläge.

Die IMPROsession findet freitags einmal im Monat von 8.30–12.00 Uhr statt. Frühstück und die nötige Portion Koffein sind übrigens inklusive.

Neues ausprobieren – Input bekommen – Pain Points ansprechen – inspirieren lassen

Kundenzentriert präsentieren
→ Seite 19

Vertriebskommunikation
→ Seite 20

Verhaltensbasierter Vertrieb
→ Seite 21

Kaltakquise – Telefonaktionen
leichter gemacht
→ Seite 22

Rhetorik & Kommunikation – Sou-
verän und überzeugend Auftreten
→ Seite 23

Raus aus der Kampfzone – Konflikt-
management
→ Seite 24

Plötzlich Führungskraft – Vom
Kollegen zur Vorgesetzten
→ Seite 25

Führung 4.0 – Aufbautraining
→ Seite 26

Die richtige Aufstellung von
Vertriebsteams
→ Seite 27

No Need – No Sale
→ Seite 28

Storytelling – Botschaften zielge-
richtet & emotionalisiert trans-
portieren
→ Seite 29

Storytelling und Kernbotschaften
entwickeln
→ Seite 30

Potenzialverfahren
→ Seite 31

Mitarbeiter:innenkompetenzen
und Entwicklungspfade
→ Seite 32

SKOPE – Selbstkompetenz,
Organisation, Planung, Effizienz
→ Seite 33

Persönlichkeitsentwicklung mit
dem LIFO®-Stärkenmanagement
→ Seite 34

Gesund und motiviert durch
den Arbeitsalltag
→ Seite 35

Resilienz – Herausforderungen &
Rückschläge erfolgreich meistern
→ Seite 36

Transaktionsanalyse – Interak-
tionen & Kommunikation ver-
stehen
→ Seite 37

Mensch

**Der Mensch und sein Ver-
halten stehen im Zentrum
des Wandels. Der Mensch
ist dabei der wichtigste
Träger der Transformation.
Der Mensch als Mitarbei-
ter:in, als Führungskraft, als
Gestalter:in eines Change
Prozesses.**

**Der zentrale Aspekt ist die
Änderung der Einstellungen
der Menschen.**

**Die Mitarbeiter:innen
machen mit ihrem Wissen
mehr denn je den Mehr-
wert eines Unternehmens
aus. Wir tragen dazu bei,
indem wir Mitarbeiter:innen
in unseren Trainings und
Workshops in ihren indivi-
duellen Stärken fördern.**

Mensch

Kundenzentriert präsentieren

Teilnehmerkreis:
Alle, die präsentieren müssen

Methoden:
Trainer:in-Input, Austausch von Erfahrungen, Reflexionen, Präsentationen, Einzel- &

Gruppenarbeiten, Feedback

Programm:
Dieses Training ist Teil des junior.challenger-Programms
→ [Seite 48](#)

Dauer:
2 Tage

Inhalt:

Wie halte ich eine gute Präsentation? Was muss ich beachten, um selbstbewusst aufzutreten? Wie bestehe ich erfolgreich gegen die Konkurrenz? Wie gehe ich mit Aufregung um?

Die Herausforderung einer guten Präsentation besteht immer darin, den Draht zum Publikum zu finden und das Thema inhaltlich wie rhetorisch souverän vorzutragen.

Im Vertrieb gehören Präsentationen bei Kund:innen oder vor Kolleg:innen zum Alltag. Sie lernen, wie Sie einen Perspektivenwechsel vornehmen können und Ihre Präsentation auf Ihre Zuhörer individuell und zielgerichtet anpassen. Denn nur so können Sie sich gegenüber der Konkurrenz behaupten und den (Verkaufs-) Prozess in Gang bringen.

Wir zeigen Ihnen wie Sie Ihre Präsentation überzeugend beginnen,

einen logischen Aufbau erstellen und gelungen abschließen.

Sie lernen, wie Sie langweilige Powerpoint-Schlachten vermeiden und stattdessen mit ihrem Vortrag auf offene Augen und Ohren stoßen. Dabei gehen wir auch auf den richtigen Einsatz und die Gestaltung der verschiedenen Präsentationsmedien ein.

Perspektivenwechsel vornehmen – zielgerichtet präsentieren – von der Konkurrenz abheben – interessante Präsentationen gestalten – souverän auftreten – mit Aufregung umgehen

Mensch

Vertriebskommunikation

Teilnehmerkreis:
Account Manager:innen und Consultants.

Methoden:
Trainer:in-Input, Reflexion, Feedback, Gruppenübung,

Rollenspiele, Erfahrungsaustausch

Programm:
Dieses Training ist Teil des junior.challenger-Programms
→ [Seite 48](#)

Dauer:
2 Tage

Inhalt:

Wie erkenne ich Kundenbedürfnisse? Wie reagiere ich auf Herausforderungen? Welche Fragen muss ich stellen? Wie führe ich ein richtiges Vertriebsgespräch?

Sie reflektieren Ihre bisherigen Gesprächserfahrungen und erarbeiten daraus Bausteine eines erfolgreichen Gesprächsaufbaus. In Kenntnis der wichtigsten Kommunikationsmodelle und durch den gezielten Einsatz von „Aktivem Zuhören“ sowie Fragetechniken können sie zukünftig auch in schwierigen Gesprächssituationen mit Kund:innen souverän agieren.

Außerdem lernen Sie Möglichkeiten kennen, wie sie Feedback konstruktiv geben und nutzen sowie professionell mit Einwänden umgehen können.

Verkaufsgespräche erfolgreich führen – Kundenbedürfnisse erkennen – Feedback konstruktiv nutzen – mit Einwänden umgehen

Mensch

Verhaltensbasierter Vertrieb

Teilnehmerkreis:
Account Manager:innen, Consultants und PreSales.

Rollenspiele, Erfahrungsaustausch

Dauer:
2 Tage

Methoden:
Trainer-Input, Reflexion, Feedback, Gruppenübung,

Programm:
Dieses Training ist Teil des junior.challenger-Programms
→ [Seite 48](#)

Inhalt:

Warum reagieren Menschen manchmal anders als erwartet? Wie erkenne ich rechtzeitig mögliches Konfliktpotenzial? Wie kann ich unter ungünstigen Rahmenbedingungen trotzdem erfolgreich kommunizieren?

Jeder Mensch „tickt“ anders und hat seine persönlichen Stärken und Schwächen. Durch die vier LIFO®-Persönlichkeitsstile erfahren Sie, welcher Verhaltensstil bei ihnen dominiert und wo ihre persönlichen (vertrieblichen) Stärken liegen. Diese können sie für ihre Arbeit weiter entwickeln und einsetzen. Sie lernen, den bevorzugten Verhaltensstil anderer Personen zu erkennen und in Gesprächen zu berücksichtigen, so dass es möglich wird, auch unter ungünstigen Bedingungen Erfolge zu erzielen.

Stärkenmanagement – Chancen ergreifen – vertrieblicher Erfolg – angemessene Reaktionen in Konflikten

Mensch

Kaltakquise – Telefonaktionen leichter gemacht

Teilnehmerkreis:

Account Manager:innen und Assisten:innen

Methoden:

Trainer-Input, Erfahrungsaustausch, Gruppenübungen, Rollenspiele, Feedback

Dauer:

Individuell, 2 Tage

Inhalt:

Was soll ich Kund:innen bzw. Interessenten sagen? Wie kann ich sie von meinem Anliegen überzeugen? Und vor allem: Wie werde ich zu meiner Zielperson durchgestellt ohne am Empfang hängen zu bleiben?

Kampagnen nachzutelefonieren oder Kaltakquise-Telefonate zu führen erfordert häufig eine gewisse Überwindung. Wir bringen Ihnen bei, wie Sie sich mental auf die Telefonate einstellen können, beim Interessenten mit einem individuellen Pitch punkten und gekonnt mit Einwänden umgehen können.

Dabei gehen wir auf die Grundlagen der Kommunikation am Telefon ein, bauen Gespräche auf und bereiten diese vor. Sie lernen, wie Sie den Kunden verstehen, ihm aktiv zuhören und die richtigen Fragen zum richtigen Zeitpunkt stellen.

Misserfolge werden reduziert und wenn es einmal doch nicht klappt, zeigen wir Ihnen, wie Sie mit Rückschlägen umgehen und beim nächsten Telefonat trotzdem motiviert an den Kunden herantreten.

Erfolgreichen Pitch durchführen – Neukund:innen gewinnen – mit Rückschlägen umgehen – die Kunden verstehen

Mensch

Rhetorik & Kommunikation – Souverän und überzeugend auftreten

Teilnehmerkreis:
Alle Interessierten

Methoden:
Trainer:in-Input, Praxisbeispiele, Arbeiten an eigenen Projekten, Selbstreflexion, Präsentieren

Dauer:
Individuell, 2 Tage

Inhalt:

Rhetorik und Körpersprache sind wichtige Kompetenzen, um im Berufsalltag selbstsicher, authentisch und professionell aufzutreten.

Wir geben Ihnen Methoden an die Hand, wie Sie die Sympathie und Aufmerksamkeit Ihrer Zuhörer:innen gewinnen können, wie Sie Ihre Vorträge kurzweilig, verständlich und interessant strukturieren und wie Sie Ihre Nervosität positiv nutzen können.

Dabei lernen Sie verschiedene Kommunikationsmodelle (Eisberg-Modell, 4-Seiten-Modell) kennen, anhand derer Sie Gesprächssituationen richtig einschätzen und verstehen können.

Durch das sogenannte Framing lernen Sie Reden, Vorträge und Präsentationen gelungen einzuleiten und zu strukturieren. Außerdem zeigen wir Ihnen, wie sie souverän mit Einwänden und

Blackouts umgehen.

Ein gezielter Einsatz natürlicher Körpersprache, Stimme sowie verbaler und nonverbaler Signale hilft Ihnen Vortragssituationen in Zukunft zu meistern.

Kommunikation – erster Eindruck – Rhetorik – Struktur – Präsentieren – Körpersprache – Stimme – Einwandbehandlung

Mensch

Raus aus der Kampfzone – Konfliktmanagement

Teilnehmerkreis:
Alle Interessierten

Methoden:
Trainer:in-Input, Gruppen-
und Einzelarbeiten, Praxis-
übungen, Selbstreflexion,
Feedback, Rollenspiele

Dauer:
individuell, 2 Tage

Inhalt:

Wie entstehen Konflikte? Wie kann ich sie lösen oder sogar vorbeugen? Wie gehe ich mit Konflikten um? Welche Auswirkungen haben Konfliktphasen?

Wir nehmen die Welt nur aus unseren Augen wahr und bewerten Situationen meist nur nach unseren Werten und Gefühlen. Daraus können Konflikte entstehen, nicht zuletzt auch durch missverständliche Kommunikation.

Sie lernen verbale und nonverbale Methoden zur Konfliktlösung und Grundlagen der Kommunikation. Denn durch das Wissen, wie wir miteinander sprechen und einer wirksamen Sprache, können wir einerseits dem Gegenüber leichter verständlich machen, was unser Anliegen ist und andererseits den Gegenüber besser verstehen.

Die Ishikawa-Methode, die Transaktionsanalyse und das

Drama-Dreieck sind nur einige Beispiele, um die Perspektive zu wechseln oder das Ursache-Wirkungs-Prinzip zu verstehen.

Eine offene Sprache und das Sicheinlassen auf die Person gegenüber führt meist zu einer Win-Win-Situation im Konflikt und entspannt das Miteinander.

Perspektive wechseln – wirksamer kommunizieren – entspanntere Atmosphäre im Team – Empathie lernen – Konfliktmanagement

Mensch

Plötzlich Führungskraft – Vom Kollegen zum Vorgesetzten

Teilnehmerkreis:
Führungskräfte

Methoden:
Trainer:in-Input, aktuelle Situationen als Diskussionsgrundlage, kollegiale Beratung, Rollenspiel, persönliches Feedback

Dauer:
individuell, 2 Tage

Inhalt:

Sie wurden kürzlich zur Führungskraft befördert und wissen nicht, wie Sie ihre neue Rolle ausfüllen sollen? Sie kennen die neuen Herausforderungen nicht, wollen aber vorbereitet sein?

Wir stellen Ihnen die aktuellen Chancen und Herausforderungen einer Führungskraft vor und zeigen Ihnen, wie Sie sich von der Fachkraft und Kolleg:in zur Führungspersönlichkeit entwickeln können. Anhand von Führungsinstrumenten und Verhaltensweisen bilden Sie Ihren bevorzugten Führungsstil aus. Die Basis Ihres Erfolgs ist dabei immer die Eigenmotivation und Motivation Ihrer Mitarbeiter:innen.

Mit der richtigen Kommunikationsstrategie lernen Sie, zielgerichtete Strukturen und Prozesse aufzusetzen und Spielregeln für Ihr Team zu definieren.

Wir helfen Ihnen den Spagat zwischen Freiheit und Kontrolle zu schaffen und durch praktische Lösungsmöglichkeiten potenzielle Konflikte, die in Ihrer neuen Rolle entstehen könnten, zu lösen.

Konflikte lösen – Kolleg:innen motivieren – Freiheit geben und Strukturen schaffen – eigenen Führungsstil finden

Mensch

Führung 4.0 – Aufbautraining

Teilnehmerkreis:
Führungskräfte

Methoden:
Trainer:in-Input, aktuelle Situationen (eigene Führungssituationen, gelungene und herausfordernde) als Diskussionsgrundlage, kollegiale Beratung, Rollenspiel, persönliches Feedback

Dauer:
Individuell, 2 Tage

Inhalt:

Wie funktioniert Führung in der Arbeitswelt 4.0? Welche Anforderungen gibt es an mich als Führungskraft? Welche Kompetenzen muss ich dafür mitbringen?

Das Handwerkszeug von Führungskräften hat sich parallel zum Wandel in der Arbeitswelt verändert. Wir erarbeiten Lösungsmöglichkeiten für konkrete, herausfordernde Führungssituationen und erlernen neue Führungsinstrumente und Verhaltensweisen, die zielorientiert wirken. Ein wichtiges Tool dabei ist die Eigenmotivation und die Motivation Ihrer Mitarbeiter:innen.

Sie lernen außerdem die Wichtigkeit der Kommunikationsfähigkeit als Führungskompetenz kennen, um Diskurse zu leiten und mit Ambivalenz und Zielkonflikten umgehen zu können.

Mit verschiedenen Führungsstilen können Sie situationsangemessen

„alten Hasen“, „Diven“, „Newbies“ und ähnliche Charaktertypen führen und anleiten.

Neue Herausforderungen als Führungskraft meistern – Mitarbeiter:innen motivieren – Diskurse führen – Konflikte entschärfen – lateral führen

Mensch

Die richtige Aufstellung von Vertriebsteams

Teilnehmerkreis:
Führungskräfte, Vertriebsleiter:innen und Mitarbeiter:innen im HR-Bereich

Methoden:
Beratungsarbeit, Konzepterstellung

Dauer:
Individuell, 2 Tage

Inhalt:

Um den Kund:innen den bestmöglichen Mehrwert zu liefern, braucht es eine strukturierte Vertriebsorganisation. Im Rahmen von agilen bzw. gelebten Strukturen sowie dem Dreiklang von Mensch-Prozessen-Technik können sich diese Organisationen und deren Mitarbeiter:innen ihr volles Potenzial entfalten.

In unserem Training entwickeln wir gemeinsam einen Fahrplan, wie Innen- und Außendienst „an einem Strang“ ziehen, alle Vertriebsteams eine einheitliche Sprache sprechen und Prozesse festgelegt sind und von allen Beteiligten gelebt werden.

Dabei ist es besonders wichtig, dass alle Mitarbeiter:innen abgeholt, (neue) Strukturen klar kommuniziert und neue Rollen sowie Erwartungen an die einzelnen Positionen im Team definiert werden. Weitere Punkte, die

innerhalb des Workshops geklärt werden können:

- Überprüfung der existierenden Prozesse
- Nachschärfen des kundeninternen Vertriebsprozesses
- Empfehlungen und Übertragung in CRM-Systeme
- Berücksichtigung des Buying Center (Kunden des Kunden)
- Prüfung der Personas: An wen verkaufen wir?
- Welche Team-Kompetenzen sind vorhanden? Welche fehlen?

Vertriebsprozesse – Kompetenzentwicklung – Strukturierung – CRM – Buying Center

Mensch

No Need – No Sale

Teilnehmerkreis:
Account Manager:innen, Consultants und PreSales

Methoden:
Trainer:in-Input, Reflexion, Feedback, Gruppenübung,

Rollenspiele, Erfahrungsaustausch

Programm:
Dieses Training ist Teil des junior.challenger-Programms
→ [Seite 48](#)

Dauer:
2 Tage

Inhalt:

Wie gewinne ich das Vertrauen meiner Kund:innen? Wie involviere ich die richtigen Personen, um mein Projekt voranzubringen? Was muss ich tun, um ein geschätzter Ratgeber für meine Kund:innen zu werden?

In Zeiten, in denen Kund:innen gut informiert und Produkte zunehmend vergleichbar sind, reicht es nicht mehr aus, nur mit Vorteilen und Merkmalen von Lösungen zu argumentieren.

Deswegen lernen Sie mit uns einen neuen Ansatz kennen: Sie stellen ihre Kund:innen in den Mittelpunkt Ihrer Überlegungen. Dadurch können Sie Fachabteilungen über Nutzen ansprechen und mögliche Bedarfe durch das gemeinsame Bearbeiten von Lösungsideen ermitteln. Durch dieses frühe Einsteigen in die Verkaufsprojekte können Sie sich vom Wettbewerbsdruck befreien und

proaktiv vorgehen.

Sie identifizieren im Buying Center die richtigen Ansprechpartner:innen der Fachabteilungen und sprechen über die Gesprächs- und Fragetechnik OPAL Fachbereiche nutzenorientiert an und erzeugen Handlungsbedarf.

Befreiung vom Wettbewerbsdruck – kundenzentrierte Lösungsentwicklung – nachhaltige Kundenbeziehungen – Nutzenargumentation

Mensch

Storytelling – Botschaften zielgerichtet & emotionalisiert transportieren

Teilnehmerkreis:
alle Interessierten

Methoden:
Trainerinput, Reflexion, Einzelarbeit, Gruppendiskussion, Feedback

Dauer:
2 Tage

Inhalt:

Um seine Ziele zu erreichen oder relevante Inhalte weiterzugeben, ist es wichtig sich bei den Zuhörenden Gehör zu verschaffen. Dazu müssen Botschaften richtig transportiert und auf die Zielgruppe angepasst werden. Mittels Storytelling wird es ermöglicht Botschaften emotionalisiert und zielgerichtet zu transportieren. Im Training wird die Bedeutung von Storytelling beleuchtet, aufgezeigt wie gute Stories gefunden werden und was eine gute Story ausmacht, wie der Bezug zu den Zuhörenden hergestellt werden kann und die Analogie zwischen der persönlichen Story und dem eigentlichen Thema gekonnt gespielt werden kann.

Die Teilnehmenden wissen, was gute Stories ausmacht und warum diese im Kundenkontakt oder Umgang mit anderen Personen so wichtig sind. Sie entwickeln ihre

eigene lebendige und authentische Story und können so relevante Inhalte narrativ weitergeben und für Verständnis bei den Zuhörenden sorgen.

Kommunikation – Überzeugung – Motivation – Kernbotschaft – Emotion

Mensch

Storytelling und Kernbotschaften entwickeln

Teilnehmerkreis:

Vertriebsleiter:innen und Mitarbeiter:innen aus dem Marketing-Bereich

Methoden:

Beratungsarbeit und Konzepterstellung

Dauer:

2 Tage (+ zwei 0,5 Tage)

Inhalt:

Unternehmen verkaufen schon lange nicht mehr nur ihr Produkt oder Ihre Leistung. Vor allem die Geschichte des Unternehmens und der Mehrwert für die Kunden stehen im Fokus der Verkaufsstrategien. Es geht sozusagen nicht (nur) um das "Was", sondern zu, Großteil um das "Warum" einer Leistung.

Jede:r Mitarbeiter:in ist dabei ein Teilstück dieser Story und kommuniziert diese auf persönlicher Ebene an den Kunden.

In unserem Workshop stellen wir uns dazu u.a. folgende Fragen:

- Was macht unser Unternehmen? Wo steht unser Unternehmen? Warum tun wir, was wir tun?
- An wen adressieren wir die Story? Was ist unser Ziel damit?

- Wo ist als Team-Mitglied mein Platz in dieser Story? Wie platziere ich unsere gemeinsame Kernbotschaft beim Kunden?

Kundenansprache – Kommunikation – Business Story – Kernbotschaft – Golden Circle

Mensch

Potenzialverfahren

Teilnehmerkreis:
Führungskräfte und Mitarbeiter:innen im HR-Bereich

Methoden:
Online-Fragebogen, Assessment-Center, Auswertung

Dauer:
individuell

Inhalt:

Sie haben Mitarbeiter:innen, die Ihr Potenzial nicht voll ausschöpfen oder ihre Stärken nicht zielgerichtet einbringen können? Sie brauchen qualifizierte Führungskräfte, die ihre leitende Rolle ausfüllen können?

Wir unterstützen Sie dabei für Ihre Mitarbeiter:innen einen individuellen Entwicklungsplan zu erstellen, der den persönlichen Entwicklungsstand sowie Trainingsbedarf (vertriebs- und portfoliobezogen) aufzeigt und beispielsweise zur veränderten Vertriebs-/Führungsrolle hinführt.

Gemeinsam entwickeln wir ein Online-Self-Assesement mit (vertrieblichen) Fragestellungen, die der vorgegebenen Zielrichtung entsprechen. Dabei werden Fragen zur Skilleinschätzung oder Potenzialfragen im Zusammenhang mit einem Entwicklungsprogramm gestellt. Der Fragebogen

ist anschließend für die Mitarbeiter:innen online verfügbar.

Mittels intelligenter vertriebs- und skillsbasierten Scoringmethoden wird das Assessment ausgewertet. Aus dem daraus entstandenen Mitarbeitendenprofil wird ein individueller Entwicklungs- und Trainingsplan generiert.

In einem Mitarbeitendengespräch mit dem direkten Vorgesetzten wird die weitere – von beiden Seiten abgestimmte – Vorgehensweise besprochen. Ganz unter dem Stichwort: „Betroffene zu Beteiligten machen“.

Mitarbeiter:innen fördern und fordern – Mitarbeiterbindung – Potenziale ausschöpfen – Führungsrolle ausfüllen – Skillmatrix

Mensch

Mitarbeiterkompetenzen & Entwicklungspfade

Teilnehmerkreis:
Führungskräfte und Mitarbeiter:innen im HR-Bereich

Methoden:
Beratungsarbeit und Konzepterstellung

Dauer:
2 Tage

Inhalt:

Die rasanten technologischen Entwicklungen bei globaler Konkurrenz lassen Wissen schnell veralten und erlauben keinen Stillstand, wenn es um das Thema Weiterbildung geht. Mitarbeiter:innen müssen auf Neues vorbereitet und mit den richtigen Fähigkeiten ausgestattet sein.

Wir befähigen Führungskräfte und Mitarbeiter:innen im HR-Bereich strukturierte Entwicklungspakete für Planung und Budgetierung von individuellen Entwicklungspfaden zu entwickeln.

Dabei geben wir Ihnen Tools für Skill-Assessments und systematische Mitarbeitergespräche an die Hand, um aus den Anforderungskriterien der Mitarbeiter:innen und des Marktes (aus dem Business Transformations-Ansatz) sinnvolle Weiterbildungsmaßnahmen abzuleiten.

Ablauf:

- Selbsteinschätzung/Skill-Assessment der Mitarbeiter:innen
- Führungskraft erhält Antworten und Auswertung
- Persönliches Mitarbeitergespräch (Eignung-Selbstbild-Wünsche und Beobachtung-Fremdbild-Unternehmensbedarf)
- Abstimmung des individuellen Entwicklungspfad

Personalentwicklung – agile Organisation – strukturierte Entwicklungspfade – Skill-matrix – Assessment

Mensch

SKOPE – Selbstkompetenz, Organisation, Planung, Effizienz

Teilnehmerkreis:

Alle Interessierten

Methoden:

Trainer:in-Input, Praxisbeispiele, Arbeiten am eigenen Zeitplan, Selbstreflexion, Rollenspiel, Feedback

Dauer:

1 Tag live-Training
(virtuell oder in Präsenz)
0,5 Tage E-Learning im
Selbststudium

Inhalt:

Schaffen Sie an einem normalen Arbeitstag alles, was Sie auf dem „Zettel“ haben? Wie gehen Sie bewusst mit Ihren Ressourcen und Ihrer Energie um? Wie gut erholen Sie sich von stressigen Phasen?

Auch bei sorgfältiger Planung ist das Pensum manchmal nicht in der angesetzten Zeit zu bewältigen. Im Hamsterrad der To-Do-Listen bleibt dann kein Spielraum (englisch „scope“) mehr für Ausgleich, Reflexion und Weiterentwicklung. Das wirkt sich langfristig negativ auf Motivation und Leistungsfähigkeit aus.

In SKOPE möchten wir Ihnen Methoden an die Hand geben, sich diesen Spielraum wieder freizumachen. Sie lernen zunächst in Form eines E-Learnings ganz zeit- und ortsunabhängig klassische Methoden und Tools aus dem Zeitmanagement kennen: Mit der SMART-Regel formulieren wir Ihre

Ziele, entwickeln eine realistische Zeitplanung und identifizieren Zeitfresser und Störfaktoren im Arbeitsalltag.

Im live-Training bauen wir auf diesem Wissen auf und fokussieren uns auf gesunden Umgang mit Stress und Methoden zur Entspannung. Sie erarbeiten Ihren persönlichen Fahrplan zu mehr Effizienz und Zufriedenheit, lernen mit Misserfolgen besser umzugehen und erfahren, wie Sie mit Routinen und Rituale Ihren Alltag erleichtern. Die „Aufschieberitis“ wird künftig für Sie kein Problem mehr darstellen.

Positives Selbstmanagement – mehr Effizienz durch Zeitmanagement – Ziele kennen – getting things done – richtig Priorisieren und Reflektieren – Work-Life-Balance

Mensch

Persönlichkeitsentwicklung mit dem LIFO®-Stärkenmanagement

Teilnehmerkreis:
Alle Interessierten

Methoden:
LIFO-Fragenbogen (Lebensorientierung), Gruppenarbeiten, Rollenspiele, Selbstreflexion, Feedback.

Dauer:
2 Tage

Inhalt:

Wo liegen meine Stärken? Wie kann ich diese sinnvoll einsetzen? Wie kann ich situationsadäquat auf meine Mitmenschen reagieren und mit Ihnen umgehen?

Vor allem im Arbeitsumfeld ist der richtige Umgang mit Kolleg:innen, Kund:innen und Führungskräften überaus wichtig. Dabei spielen Persönlichkeit, Psychologie und (Selbst-)Reflexion eine große Rolle.

Zuerst müssen Sie sich selbst verstehen und Ihre Stärken kennen, um in Ihrem Arbeitsumfeld richtig agieren zu können. Sie lernen die eigene Persönlichkeit, Ihre Rolle und Ihr bevorzugtes Verhalten kennen. Sie verstehen, wie Sie Ihre Stärken verbinden und bewusst in Gesprächen einsetzen.

Sie lernen die vier Verhaltensgrundstile und Persönlichkeitstypen kennen. Dabei werfen Sie einen Blick auf Ihr Umfeld und auch

auf Ihre Kunden, um passende Umgangsstrategien entwickeln zu können. Nonverbale Signale, Körpersprache und Empathie sind dabei genauso relevant wie der bewusste Einsatz Ihrer Persönlichkeit, Ihres Auftretens und Wertschätzung gegenüber sich selbst und anderer.

Mich selbst kennen und einschätzen – Stärken richtig einsetzen – Gesprächsstrategien kennen – Mimik und Gestik verstehen

Mensch

Gesund und motiviert durch den Arbeitsalltag

Teilnehmerkreis:
Alle Interessierten

Methoden:
Trainer:in-Input, Praxisbeispiele, Selbstreflexion, Rollenspiele, Feedback

Dauer:
Individuell, 2 Tage

Inhalt:

Wir alle kennen ihn: den Stress. Doch was genau ist Stress? Wie entsteht er? Wie kann ich mit stressigen Situationen umgehen oder diese sogar vermeiden?

Wir fangen von vorne an und finden heraus, wie Stress entsteht und wie er sich körperlich und psychisch auswirkt. Gemeinsam definieren wir Ihre persönlichen Stress-Auslöser und schaffen ein Bewusstsein für typische Stressfaktoren im mobilen und digitalen Arbeitsumfeld.

Wir geben Ihnen praktische Tipps zum Umgang mit der Informationsflut und Erwartungshaltungen in Zeiten von Digitalisierung und „always on“. Ein großer Faktor sind dabei wertvolle Methoden für ein besseres Zeitmanagement und erprobte Strategien zum richtigen Umgang mit persönlichen Stress-Auslösern.

In unserem Training lernen Sie, ein „Gestalter“ zu sein und durch aktives Selbstmanagement stressige Zeiten gut zu überstehen. Dadruch lernen Sie ihre "Antreiber" kennen, steigern Ihre Motivation und stärken die Resilienz.

Wir entwickeln einen persönlichen Maßnahmenplan für einen konkreten Praxistransfer und lernen die besten Techniken zur Entspannung und Abgrenzung kennen.

Persönlichen Fahrplan entwickeln – Ausgleich schaffen – gestärkte Resilienz – Stressmanagement – Motivation stärken

Mensch

Resilienz – Herausforderungen & Rückschläge erfolgreich meistern

Teilnehmerkreis:
Alle Interessierten

Methoden:
Trainer:in-Input, Praxisbeispiele, Selbstreflexion, Rollenspiele, Feedback

Dauer:
Individuell, 2 Tage

Inhalt:

Was bedeutet Resilienz?
Wieso ist Resilienz für mich wichtig und wann brauche ich sie?
Was zeichnet resiliente Menschen aus?
Welche Persönlichkeitseigenschaften gilt es zu trainieren, um resilienter zu werden?
Wie ist es um meine eigene Resilienz bestellt?
Welche Resilienzfaktoren sind über die gesamte Gruppe hinweg am schwächsten ausgeprägt?
Wie kann ich meine persönliche Resilienz trainieren und somit nachhaltig steigern?

Ziele:

Die Teilnehmer:innen wissen, was Resilienz bedeutet, welche Persönlichkeitseigenschaften sich hinter dem Begriff verbergen und weshalb Resilienz so wichtig für sie selbst ist.

Die Teilnehmer:innen wissen, wie gut ihre eigene Resilienz zum aktuellen Zeitpunkt ist und in welchen Teilaspekten sie durch Training optimiert werden kann.

Die Teilnehmer:innen wissen mit welchen Übungen sie gezielt ihre persönliche Resilienz nachhaltig steigern & somit in Zukunft stressresistenter und mental stabiler agieren können.

Persönlichen Fahrplan entwickeln – Ausgleich schaffen – gestärkte Resilienz – Stressmanagement – Motivation stärken

Mensch

Transaktionsanalyse – Interaktionen und Kommunikation verstehen

Teilnehmerkreis:
Alle Interessierten

Methoden:
Trainer:in-Input, Praxisbeispiele, Selbstreflexion, Feedback, Gruppen- und Einzelarbeit

Dauer:
Individuell, 2 Tage

Inhalt:

- Das entscheidende Mindset: „Ich bin ok, du bist ok“
- Typische Rollen – das Dramadreieck: „Retter – Opfer – Verfolger“
- Meine inneren Antreiber managen: Was sind meine Antreiber & Stärken? Was macht das mit meiner Kommunikation?
- Kommunikationsmodelle
- Perspektivenwechsel: Durch die Brille des Gegenübers sehen.

Personen hineinzusetzen um so geplant und zielgerichtet handeln zu können.

**Mindset – Kommunikation –
Verständnis fördern – Stärken
– Rollenverständnis**

Ziele:

Die Teilnehmer:innen reflektieren ihre eigene Wirkungsweise und erhalten Feedback dazu.

Sie können das Verhalten und die Kommunikation ihrer Mitmenschen besser einordnen und darauf situationsgerecht reagieren.

Die Teilnehmer:innen werden sensibilisiert, sich in andere

Vertriebssystematik
→ Seite 39

Consultative Selling
→ Seite 40

Accountplanung
→ Seite 41

Joint Accountplanung für Hersteller-Partner → Seite 42

Partnerprofiling
→ Seite 43

Business Model Canvas und Geschäftsmodell entwickeln
→ Seite 44

Creating New Business
→ Seite 45

Customer Insight Approach (CIA)
→ Seite 46

Prozesse

Um die Herausforderungen des digitalen Wandels innerhalb eines Unternehmens zu meistern, müssen die eigenen Prozesse intern wie auch extern – beispielsweise mit Zulieferern und Kund:innen – auf den Prüfstand gestellt werden.

Intern sind hierfür Fachabteilungen, Mitarbeiter:innen und Führungskräfte verant-

wortlich, was sich in neuen agilen Formen der Vernetzung und Zusammenarbeit auswirkt.

Prozesse

Vertriebssystematik

Teilnehmerkreis:
Account Manager:innen, Consultants und PreSales

Methoden:
Trainer:in-Input, Austausch von Erfahrungen, Reflexion,

Gruppenübungen, Feedback

Programm:
Dieses Training ist Teil des junior.challenger-Programms
→ **Seite 48**

Dauer:
2 Tage

Inhalt:

Wie läuft unser eigener Verkaufsprozess? Wie „kaufen“ unsere Kunden? Welche Stolpersteine gibt es und wie kann ich die Erfolgs- / Abschlusswahrscheinlichkeit erhöhen? Wie kann ich meine eigene Vertriebsaktivität sinnvoll, effizient und zielführend planen?

Mit diesen Fragestellungen beschäftigt wir uns im Training und lernen einen typischen Kunden-Einkaufsprozess kennen. Wir entwickeln Ideen für neue Vertriebsprojekte bzw. optimieren dazu passend ihren Verkaufsprozess. Dazu nutzen wir das Meta-Markt-Modell, eine Gebietsanalyse, den Vertriebstrichter und den 90-Tage-Plan.

Am Ende des Trainings beherrschen Sie eine systematische Vorgehensweisen sowie Analyse- und Planungstools, mit denen Sie Ihre Arbeit in allen Phasen – vom Erstkontakt bis zur Entscheidung

– effektiver machen. Sie gewinnen einen schnellen Überblick über ihren Verkaufstrichter und können rechtzeitig die richtigen Entscheidungen treffen. Neue Vertriebschancen können Sie somit schnell identifizieren und zielsicher öffnen.

Effizienzsteigerung im Vertrieb – Vertriebsprozesse optimieren – erfolgreicher Abschluss – systematischere Vorgehensweise – besserer Überblick – Verkaufschancen einschätzen

Prozesse

Consultative Selling

Teilnehmerkreis:
Account Manager:innen, Consultants und PreSales

Methoden:
Trainer:in-Input, Reflexion, Feedback, Einzelübungen,

Gruppenarbeiten, Rollenspiele

Programm:
Dieses Training ist Teil des junior.challenger-Programms
→ **Seite 48**

Dauer:
2 Tage

Inhalt:

Warum gehen Aufträge verloren? Wie erkenne ich Projekte mit Potenzial? Wie kann ich neue Ideen und Herangehensweisen entwickeln?

Wir verschaffen uns durch eine strategisch-analytische Vorgehensweise einen Gesamtüberblick über Ihre aktuellen Verkaufsprojekte. Nützliche Helfer sind dabei die SWOT- und Buying-Center-Analyse, eine Projektroadmap und die Bearbeitung einer Business Model Canvas zu einem wichtigen Zielkunden. Weitere Methoden, die wir im Training kennenlernen sind: Buying Center und Kauforganigramm, Business Case-Berechnung und Projektstatus vs. Projektqualifizierungsmatrix.

Daraus entwickeln sich wertvolle neue Sichtweisen und Ideen, mit denen Sie Ihre Kund:innen und Projekte durchdringen und auftragssichernde Aktionen ableiten

können.

Durch diese intensive Auseinandersetzung mit bestehenden Herausforderungen entsteht ein Aktionsplan für die weitere Arbeit. Ebenso stärken Sie Ihr Projektteam durch eine transparente und gemeinsam abgestimmte Vorgehensweise.

Opportunitymanagement – Ideenentwicklung – Gaps schließen – neue Herausforderungen finden – bessere Kundendurchdringung

Prozesse

Accountplanung

Teilnehmerkreis:
Account Manager:innen, Consultants und PreSales

Methoden:
Trainer:in-Input, Reflexion, Feedback, Einzelübungen,

Gruppenarbeiten, Rollenspiele

Programm:
Dieses Training ist Teil des junior.challenger-Programms
→ **Seite 48**

Dauer:
Individuell, 2 Tage

Inhalt:

Was ist Accountplanung und wie funktioniert sie? Welche Rolle spielt die sie im Verkaufsprozess? Wie können Sie Accountplanungsmaßnahmen wirksam kommunizieren?

Mit einer durchdachten Accountplanung können Sie kundenbezogene Aktivitäten über einen langfristigen Zeitraum planen und Ansätze für neue Einzelprojekte generieren.

In unserem Training starten wir dabei ganz am Anfang und sammeln relevante Kundeninformationen und erfassen den Status Quo in Bezug auf einen wichtigen Kunden. Die Teilnehmer*innen lernen, wie sie die Informationen sinnvoll auswerten und daraus eine weitere Planung erstellen. Wir führen Health Check Interviews und werten diese aus, um Potenziale zu ermitteln und neue Ideen zu entwickeln. Am Ende des Trainings

steht ein Management Summary und eine Ergebnispräsentation.

Die Teilnehmer:innen denken dabei über das einzelne Projekt hinaus und ergreifen Aktivitäten, um zum einen die Kundenbeziehung zu festigen und zum anderen neue Opportunities aufzudecken.

Stärkung der Kundenbeziehungen – Positionierung – Kunden-Insights – Kundenentwicklung – Opportunities erkennen – positive Kundenwahrnehmung

Prozesse

Joint Accountplanung – Hersteller und Partner

Teilnehmerkreis:
Account Manager:innen, Consultants und PreSales

Methoden:
Trainer:in-Input, Austausch von Erfahrungen, Reflexionen, Gruppenübungen, Feedback

Dauer:
2 Tage

Inhalt:

Accountplanung heißt, kundenbezogene Aktivitäten über einen langfristigen Zeitraum zu planen und Ansätze für neue Einzelprojekte zu generieren, damit der Kunde Sie als strategischen Partner weiter oder neu einordnet und in interne Entwicklungsgespräche aktiv einbezieht.

In unserem Ansatz fokussieren wir dabei die gegenseitige Kompatibilität zwischen Partnern und Herstellern und analysieren das Entwicklungspotenzial.

Durch Hinterfragen der aktuellen Beziehung und einem strategischen und operativen Ansatz gewinnt die Zusammenarbeit an Relevanz.

Dabei nutzen wir die Stakeholder- und Buying Center Analyse, um Business Initiativen zu verstehen und Ableitungen für die nächsten Schritte zu treffen.

Accountplanung – Eco-System – Zusammenarbeit – Account Management – Geschäftsentwicklung – Buying Center – Business Initiativen

Prozesse

Partnerprofiling

Teilnehmerkreis:
Account Manager:innen, Consultants und PreSales

Methoden:
Beratungsarbeit und Konzepterstellung

Dauer:
individuell

Inhalt:

Gute Partnerschaften sind wichtig, um in einem dynamischen Marktumfeld am Ball zu bleiben. Wissen Sie, welche Partner für Sie und Ihr Geschäftsmodell wirklich geeignet sind? Nach welchen Kriterien wählen Sie diese aus?

Unser Partnerprofiling hilft Ihnen zu überprüfen, ob Ihr Unternehmen bereits mit den richtigen Partnern zusammenarbeiten und unterstützt Sie bei der Klassifizierung und Auswahl neuer strategischer Partnerschaftspotentiale.

Dabei überprüfen wir den Status Quo mit einem Workshop und helfen mittels einer Checkliste bei der Auswahl der Partner im täglichen Business.

Durch ein Portal Setup und einen Self-Assessment-Fragebogen erstellen wir ein digitales Partnerprofil. Auf dieser Basis entwickeln wir einen Business Case, der auf

das Commitment der Partner abzielt.

Mit einem vertiefenden virtuellen Gespräch stellen wir eine nachhaltige Umsetzung sicher und setzen ein Panel für Veränderung auf.

Channelaufbau – Partnerauswahl – höheres Commitment der Partner durch gemeinsamen Business Case

Prozesse

Business Model Canvas & Geschäftsmodell entwickeln

Teilnehmerkreis:
Führungskräfte, Vertriebsleiter:innen und Account Manager:innen

Methoden:
Trainer:in-Input, kollegiale Beratung, Austausch von Erfahrungen, Reflexionen, Gruppenübungen, Rollenspiele, Feedback

Dauer:
individuell

Inhalt:

Die Märkte und die damit verbundenen Anforderungen an Ihre Produkte bzw. Leistungen sind stetig im Wandel – und das schneller denn je. Daher lohnt es sich Ihr Geschäftsmodell regelmäßig zu hinterfragen und mögliches Potential zu identifizieren.

Mithilfe der Business Model Canvas lässt sich ein Geschäftsmodell in verschiedene Felder zerlegen, die die Zusammenhänge beschreiben, wie eine Organisation Wert erzeugt, ausliefert und abschöpft.

In unserem Workshop untersuchen wir Ihr aktuelles Geschäftsmodell, analysieren die (veränderte) Zielgruppe.

Unter anderem anhand folgender Fragen definieren wir neue Leistungsräume:

– Wo stehen Sie?

- Was hat sich verändert?
- Welche (neuen) Herausforderungen haben meine Kund*innen?
- Können unsere Produkte anders eingesetzt werden?
- Können wir unser Angebot modifizieren?
- Können wir unsere Ressourcen anders einsetzen?
- Wie kann ich effizienter kommunizieren?

Agilität – Business Model Canvas – Geschäftsmodell entwickeln – Wert erzeugen – Zielgruppenanalyse

Prozesse

Creating New Business

Teilnehmerkreis:
Account Manager:innen, Consultants und PreSales

Methoden:
Trainer:in-Input, kollegiale Beratung, Erfahrungsaustausch,

Reflexionen, Gruppenübungen, Feedback

Programm:
Dieses Training ist Teil des advanced.challenger-Programms → **Seite 48**

Dauer:
2 Tage

Inhalt:

Sie sind seit Jahren erfolgreich im Vertrieb tätig? Ihre Kunden kennen ihre Produkte und Lösungen? Um das Unternehmenswachstum nun weiter vorantreiben zu können, benötigen Sie neue Ideen und Ansätze.

Wir helfen Ihnen mit der Vorgehensweise „Creating New Business“ ihr Geschäft auf ein breiteres Fundament zu stellen.

Mittels einer Business-Roadmap werden verschiedene Themenfelder im Bezug auf Ihre aktuelle Geschäftssituation analysiert.

Die fundierte Bearbeitung berücksichtigt dabei unternehmensinterne und externe Faktoren sowie Abläufe. So erhalten Sie ganz neue Erkenntnisse darüber, wie gut Sie am Markt positioniert sind. Dies hilft Ihnen erste Ansätze für neuen Ideen zu entwickeln um weitere Kundensegmente zu erschließen.

Unternehmenswachstum ausbauen – Themenfelder erweitern – neue Kundensegmente erschließen

Prozesse

Customer Insight Approach (CIA)

Teilnehmerkreis:
Account Manager:innen, Consultants und PreSales

Methoden:
Trainer:in-Input, Austausch von Erfahrungen, Reflexionen, Gruppenübungen, Feedback

Dauer:
1,5 Stunden
(+ 2 Review-Termine)

Inhalt:

Sie wollen Ihre wichtigen A-Kunden gemeinsam mit dem Hersteller Ihrer Wahl tiefer durchdringen und sich neu und anders beim Kunden platzieren? Sie müssen mehr über das Geschäft Ihrer A-Kunden verstehen, um andere Ansätze bei ihnen platzieren zu können? Und Sie wollen wissen, ob Ihr A-Kunde das Potenzial hat, um einen tiefen Vertriebsinvest zu gerechtfertigen?

Gemeinsam untersuchen wir im Vorfeld Ihren A-Kunden u.a. mit einem BI-Tool.

Sie erhalten daraufhin von uns eine ausführliche Kundenexpertise:

- In welchem Kontext ist der Kunde unterwegs?
- Welche Herausforderungen und Ziele hat er?

- Welche Technologien könnten ihm helfen sein Unternehmen wettbewerbsfähiger zu gestalten?
- Welche Auswirkungen hätte dies auf sein Geschäft?

Wir arbeiten aus den Technologieansätzen Prioritäten heraus und entwickeln einen dazu notwendiger Maßnahmenplan. Mit zwei Review-Terminen sorgen wir für eine nachhaltige Umsetzung.

Erfahrungsgemäß entstehen durchschnittlich je Expertise drei neue Ideen, welche in einer frühen Phase beim Kunden platziert werden können.

Tiefere Kundeninsights – nachhaltige Kundenbeziehungen schaffen – bessere Wahrnehmung beim Kunden dank Business-orientierter Ansprache

junior.challenger
→ Seite 48

advanced.challenger
→ Seite 49

azubiDATE
→ Seite 50

Entwick- lungspro- gramme

Um am Puls der Zeit zu bleiben, sind Mitarbeiter:innen heute zu ständiger Weiterbildung angehalten. Dafür haben wir Trainingsprogramme für Vertriebsmitarbeiter:innen aller Erfahrungsstufen entwickelt und führen diese seit vielen Jahren erfolgreich durch.

Dabei vermitteln wir das notwendige Handwerks-

zeug, um Vertriebspotenziale auszuschöpfen und so „die PS schneller auf die Straße zu bekommen.“ Unsere Programme sind stark praxisbezogen, strukturiert und multimedial.

Vertriebseinsteiger:innen



Teilnehmerkreis:

Das Trainingsprogramm richtet sich an Neu- und Quereinsteiger:innen im IT-Vertrieb.

Methoden:

Trainer:in-Input, Austausch von Erfahrungen, Gruppenübungen Reflexionen

Dauer:

12 Monate mit sieben 1 bis 2-Tagesmodulen

Inhalt:

Mit unserem Vertriebsentwicklungsprogramm **junior.challenger®** bauen angehende Accountmanager:innen die Kompetenzen auf, mit denen sie im Digitalisierungsgeschäft von morgen vertriebllich erfolgreich sind.

Die Cisco Speaker Slots geben Einblick in technologische Neuigkeiten, Marktentwicklungen und persönliche Best Practices erfahrener Professionals.

Wir vermitteln die Grundlagen in E-Learnings über unser Lernmanagement-System anhand eines Use Cases, damit die Trainingszeit effizient für individuelles Coaching und eigene Vertriebssituationen genutzt werden kann. Das Wissen wird in den Praxisphasen im Unternehmen vertieft und durch die Pat:innen begleitet.

Modulübersicht:

Kick-Off (1/2 Tag)

Modul 1: Kundenzentriert Präsentieren (2 Tage)

Modul 2: Vertriebssystematik (1 Tag)

Modul 3: Vertriebskommunikation (2 Tage)

Modul 4: Verhaltensbasierter Vertrieb (2 Tage)

Boxenstopp (1 Tag)

Modul 5: No need – No sale (2 Tage)

Modul 6: Sustainable Consultative Selling (1 Tag)

Modul 7: Accountplanung (1 Tag)

Abschlussprüfung (1 Tag)

Vertriebsmitarbeiter:innen



Teilnehmerkreis:
Das Trainingsprogramm richtet sich an erfahrene Vertriebsmitarbeiter:innen im Außendienst.

Methoden:
Trainer:in-Input, Austausch von Erfahrungen, Gruppenübungen, Reflexionen

Dauer:
Berufsbegleitend über 6 Monate + Review nach weiteren 4 Monate

Inhalt:

Mit dem **advanced.challenger** Programm richten wir uns an Verkaufsprofis. Mit diesem vertrieblichen Entwicklungsprogramm erkennen Sie Vertriebspotenziale im Bestands- und Neukundenumfeld besser und bringen diese über eine valide Nutzenargumentation zum Abschluss.

Verkaufen an Businessentscheider und Zugang zu Personen mit Budget sind zwei zentrale Elemente. Dabei steigern Sie das Consulting- und Dienstleistungsanteil in Projekten.

Das Programm bietet neben einer direkten Bearbeitung von realen Kunden und Projekten, einen Unternehmensübergreifender Erfahrungsaustausch.

Modulübersicht:

Kick-Off (2h)

Coaching 1: Kundentermin (1 Tag)

Learning Nuggets: (0,5h pro Nugget)

Trainingsmodul 1: Story Designing (1 Tag)

Coaching 2: Kundentermin Story

Coaching 3: Kundentermin LIFO©

Trainingsmodul 2: Building Relationship (1 Tag)

Trainingsmodul 3: Gesprächsführung Management-Level (1 Tag)

Workshop: Accountplanung (1 Tag)

Coaching 4: Kundentermin & Abschlussgespräch (1 Tag)

Review & Best practices: Erfolge wiederholbar machen (1 Tag)

Auszubildende



Teilnehmerkreis:
Auszubildende aller Branchen

Methoden:
Trainer:in-Input, Austausch von Erfahrungen, Gruppenübungen, Reflexionen

Dauer:
Individuell

Inhalt:

Mit Ihren Auszubildenden haben Sie junge Leute für Ihr Unternehmen gewonnen, die etwas bewegen wollen. Jetzt gilt es, sie möglichst schnell in den operativen Geschäftsalltag zu integrieren, ohne dass deren Motivation auf der Strecke bleibt. In unserem **AzubiDATE-Programm** werden Ihre Auszubildenden ganz praktisch auf den Start ins Berufsleben vorbereitet. Dabei unterstützen wir sie auch in ihrer Fähigkeit, sich eigenständig weiterzuentwickeln und den Blick über den Tellerrand zu wagen.

Unser Programm lässt sich ganz flexibel und individuell an Ihren Ausbildungs- und Arbeitsalltag anpassen. Dabei können Sie entscheiden, welche Module für Ihre Azubis von Bedeutung sind.

Modulübersicht:

Kick-Off: Rollenverständnis und Selbstwahrnehmung (2 Tage)

Modul 1: Grundlagen Selbstmanagement (1 Tag)

Modul 2: Eindrucksvoll präsentieren (2 Tage)

Modul 3: Wirkungsvoll kommunizieren (2 Tage)

Modul 4: Persönlichkeit und Verhaltensstile (1 Tag)

Modul 5: Grundlagen des erfolgreichen Verkaufens (2 Tage)

Ihr Thema – individueller Workshop,
Consulting oder geschlossenes
Training

→ Seite 52

Individuelle Leistungen

Neben unseren bereits fertigen Konzepten, entwickeln wir auch gerne mit Ihnen gemeinsam neue Leistungen und Ansätze bzw. gehen auf ihre höchst-individuellen Themen ein.

Individuelle Leistungen

Ihr individuelles Thema

Teilnehmerkreis:
Das bestimmen Sie individuell

Methoden:
Nach Bedarf

Dauer:
Individuell

Inhalt:

Einige Beispiele hierfür sind:

- Moderation von Workshops
- Aufsetzen und Durchführen von Assessment-Centern
- Entwickeln von Onboardingprozessen
- Workshop „Wie werde ich Business Improvement Partner bei meinen Kunden?“
- Eigenen Business Cases aufbereiten
- Die richtige Aufstellung meines Vertriebsteams
- Strategie-Workshops zur Bereichs- und/oder Unternehmensausrichtung
- Neue Organisationsformen kennen, anwenden und einführen
- Design Thinking
- Marketingstrategie und Kampagnen
- Zielbilder erstellen (für Führungskräfte, Zusammenarbeit etc.)
- Krisenintervention
- Einführung von Qualitätschecks mit Kunden
- Begleitung von Transformations- und Changeprozessen

Rechtliches

Unsere Teilnahmebedingungen

Unsere Bedingungen und Verordnungen finden Sie jeweils auf unserer Website:

Unsere aktuellen AGB:
→ <https://www.update-training.com/agb>

Unsere Datenschutzerklärung:
→ <https://www.update-training.com/datenschutz>

Unsere Bedingungen zur Teilnahme an (virtuellen) Veranstaltungen:
→ <https://www.update-training.com/teilnahme-an-trainingsveranstaltungen>

Buchung und Kontakt



Sie möchten ein Training oder kostenloses Erstgespräch buchen oder sich erst einmal persönlich beraten lassen?

Dann buchen Sie einen unsere Trainer:innen ganz unkompliziert über unser Online-Formular.

Scannen Sie einfach linksden QR-Code oder folgen Sie diesem Link;

→ <https://www.update-training.com/online-buchung>

Oder kontaktieren Sie uns direkt:

Tel.: +49 911 94 602-10
sales@update-training.com



**upDATE Gesellschaft für
Beratung und Training mbH**

Südwestpark 76
90449 Nürnberg

Tel.: +49 911 94 602-10
sales@update-training.com

www.update-training.com

in 