

» *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.

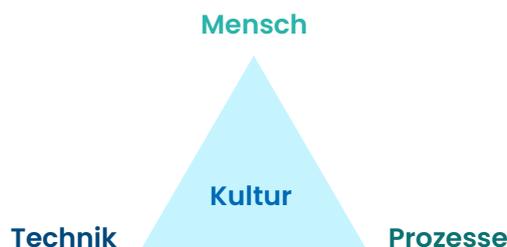
Das Verständnis über die Integration aller an der Wertschöpfung beteiligten – von den Mitarbeiter:innen bis zum Zulieferer – sowie die Hilfe bei der Umsetzung im Kundenunternehmen, minimiert die Risiken des Marktes. Auf diesem Weg wollen wir Unternehmen und Mitarbeiter:innen an die Hand nehmen.

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:

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

### Kultur:

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

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

### Mensch:

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

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

**Mensch:**

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

→ Seite 18

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

**Prozesse:**

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

→ Seite 38

<b>Vertriebssystematik</b>	Seite 39
<b>Consultative Selling</b>	Seite 40

**Prozesse:**

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

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

**Entwicklungs-  
programme:**

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

<b>junior.challenger®</b>	Seite 48
<b>advanced.challenger</b>	Seite 49
<b>azubiDATE</b>	Seite 50

**Individuelle  
Leistungen:**

→ Seite 51

<b>Ihr individuelles Thema</b>	Seite 52
<b>Unsere Teilnahmebedingungen</b>	Seite 53
<b>Buchung und Kontakt</b>	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**".

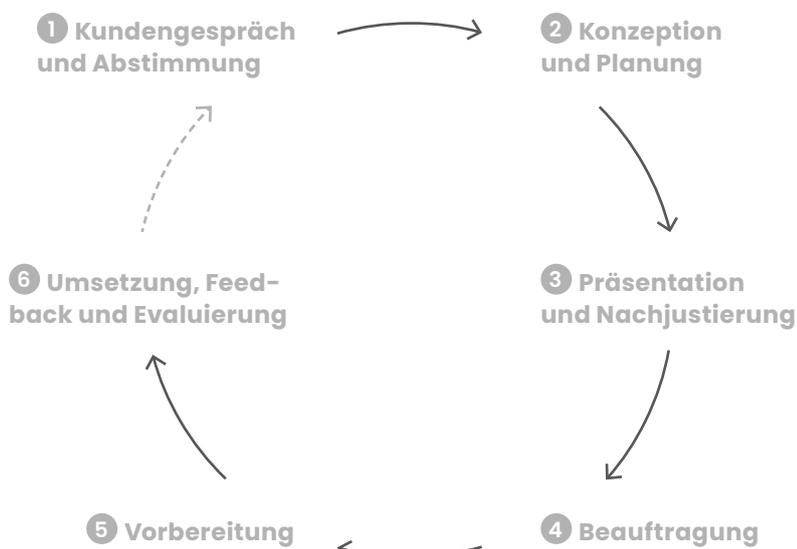
## Managed Training Service

# 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 vertriebliehen 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](http://www.update-training.com)

in 