

managing organizations
consulting training research



Trainingskatalog 2011/2012

Moderne Rhetorik

Mitarbeiterführung, Beschwerdemanagement, Verhandlungsführung, Verkauf

Gestärkt für Zukunft und Wandel

Changemanagement, Szenario-Techniken, Unternehmerisches Denken und Handeln, Revenue Management, Demographie und Diversität, Simulationen und Planspiele

Effizient als Team

Kooperation und Kommunikation, Teambuilding, Konfliktmanagement, Impulsgebung

Psychologie der Führung

Motivation, Delegation und Empowerment, Durchsetzung, Impressionmanagement

Kontakt:

Managing Organizations
www.managing-organizations.com / service@managing-organizations.com
+49 (0)331 58 29 7 28

Kategorie Seminarbezeichnung	Basic ²⁾	Advanced ³⁾	Professional ⁴⁾		
	1-tägig	2-tägig	Modul 1	Modul 1-2	Modul 1-3
Preise ¹⁾	865,00	1600,00	950,00	1800,00	2500,00
1 Moderne Rhetorik					
1.1 Mitarbeiterführung in systematischen Gesprächen	X	X	X	X	X
1.2 Beschwerdemanagement/Schlagfertigkeit	X	X	X	X	X
1.3 Verhandlungsführung und Einkauf	X	X	X	X	X
1.4 Verkauf	X	X	X	X	X
2 Gestärkt für Zukunft und Wandel					
2.1 Changemanagement	X	X	X	X	X
2.2 Szenario-Techniken	X	X			
2.3 Unternehmerisches Denken und Handeln	X	X	X	X	X
2.4 Revenue Management	X	X	X	X	X
2.5 Demographie und Diversität	X	X			
2.6 Simulationen und Planspiele	X	X	X	X	X
3 Effizient als Team					
3.1 Kooperation und Kommunikation	X	X	X	X	X
3.2 Teambuilding (auch Outdoor)	X	X	X	X	X
3.3 Konfliktmanagement	X	X	X	X	X
3.4 Impulsgebung	X	X			
4 Psychologie der Führung					
4.1 Motivation	X	X			
4.2 Delegation und Empowerment	X	X	X	X	X
4.3 Durchsetzung	X	X	X	X	X
4.4 Impressionmanagement	X	X	X	X	X

¹⁾ Die **Preise** verstehen sich je TeilnehmerIn zzgl. der gesetzlich geltenden Mehrwertsteuer, inklusive Verpflegung und Seminarunterlagen. Alle Seminarpreise sind für die Durchführung in einer unserer Partnertagungsstätten kalkuliert. Inhouseseminare kalkulieren wir gerne speziell nach Ihren Wünschen.

²⁾ Unser **Basic** Seminarangebot richtet sich an Positionseinsteiger und Multiplikatoren, die die Grundlagen des Themengebietes fachlich präzise erwerben. In kürzester Zeit erreichen Sie einen Wissensstand, der es Ihnen ermöglicht, eigene kritische Analysen im Anwendungsbereich vorzunehmen und grundlegende praktische Einsatzmöglichkeiten zu beherrschen. Im Vordergrund steht die Vermittlung handlungsrelevanter Inhalte im Gegensatz zu abstrakten Ausbildungs- oder Universitätsinhalten.

³⁾ Die **Advanced** Seminare wenden sich an Führungsverantwortliche und Experten genauso wie an Absolventen der Basic Seminare und beinhalten intensive Praxiselemente. Grundlagenkenntnisse werden ebenso vorausgesetzt wie praktische Erfahrungen. Bereits im Advanced Seminar werden Sie Inhalte und Analysen zum Themengebiet kennenlernen, die aktuelle Forschungserkenntnisse ebenso berücksichtigen wie Trends und Neuerungen im Anwendungsfeld. Zusätzlich stellen unsere Trainer die konkrete Anwendung im praxisnahen Fallstudium in den Vordergrund. Hier können Sie professionelles und individuelles Feedback erwarten, dass Sie persönlich oder als Team konsequent weiterentwickelt. In vielen dieser Seminare arbeiten wir bei kommunikativen Aufgabenstellungen mit professionellen Schauspielern aus dem Bereich des Unternehmenstheaters zusammen, die für die KandidatInnen als Sparringspartner zum praxisnahen Training zur Verfügung stehen.

⁴⁾ Unsere **Professional** Seminare richten sich an Fach- und Führungsverantwortliche mit einschlägiger Berufserfahrung. Unsere Trainer fördern und fordern Sie bei der individualisierten Perfektionierung ausgesuchter „Management Skills“ und bereiten Sie gezielt und individuell auf aktuelle und zukünftige Herausforderungen vor. Auch im Fall des Branchenwechsels oder zur Vorbereitung in der Aufstiegsqualifikation eignen sich unsere Professional Seminare hervorragend. Fachspezifische Professional Seminare wie zum Beispiel Revenue Management Professional führen Sie in die High-End Anwendung und erarbeiten mit Ihnen spezifische Optimierungslösungen für ausgesuchte Anwendungsbereiche. Die Module bauen aufeinander auf und sind einzeln oder kombiniert buchbar. Auch in unseren Professional Seminaren arbeiten wir bei kommunikativen Aufgabenstellungen mit professionellen Schauspielern aus dem Bereich des Unternehmenstheaters zusammen, die für die KandidatInnen als Sparringspartner zum praxisnahen Training zur Verfügung stehen. Für eine weiterführende, gezielte Begleitung und Entwicklung von Führungsverantwortlichen empfehlen wir auch unsere Coaching- und Mentoringarrangements!

Die **Nachhaltigkeit** eines Trainings und die Praxisrelevanz der Inhalte und Methoden zählen nicht umsonst zu den zentralen Qualitätskriterien, an denen Sie auch unsere Trainings messen sollten. Für alle Trainings bieten wir Ihnen die kostenlose Möglichkeit eines Nachbereitungstermins, an dem wir mit den Teilnehmern die konkrete Transferleistung auswerten und weitere situationsspezifische Umsetzungshilfen leisten.

Gerne entwickeln wir für Ihre Ansprüche auch branchen- und unternehmensspezifische **Spezialseminare** zu diversen thematischen Herausforderungen. Eine Übersicht über einige bisher entwickelte Spezialseminare und Sonderveranstaltungen finden Sie hier:

- Business Talks mit Thomas Schwarzer
(N24 Experte für Börsenberichte und Wirtschaftsanalysen) für bis zu 150 TeilnehmerInnen
- Professionelles Recruiting: Tests und Interviews zur Personalbeurteilung und Personalauswahl persönlich anwenden und beherrschen
(Gerd Reimann und Bernd-Friedrich Voigt) für bis zu 25 TeilnehmerInnen
- Teamcoaching für Startups
(Bernd-Friedrich Voigt und Andreas Brüggemann) für bis zu 12 TeilnehmerInnen
- Leadership Excellence im Public Sector
(Bernd-Friedrich Voigt und Thomas Gebhardt) für bis zu 25 TeilnehmerInnen
- Qualitätsmanagement
(Service- und Qualitätscoaching auf der Basis von Testkundenbesuchen) für bis zu 12 TeilnehmerInnen
- Arbeitszeitflexibilisierung
(Andreas Brüggemann) für bis zu 25 TeilnehmerInnen
- Führungsstilanalyse und –optimierung
(Bernd-Friedrich Voigt) für bis zu 12 TeilnehmerInnen
- Macchiavelli für Führungskräfte
(Gerd Reimann) für bis zu 25 TeilnehmerInnen
- Moderne Personaleinsatzstrategien für KMU für bis zu 60 TeilnehmerInnen
(Bernd-Friedrich Voigt und Prof. Dr. Dieter Wagner)
- Interviews zur Führungsqualität für bis zu 20 TeilnehmerInnen
(Bernd-Friedrich Voigt und Matthias Großholz)
- Gesundheitspsychologische Leistungsvoraussetzungen für bis zu 80 TeilnehmerInnen
(Bernd-Friedrich Voigt und Corina Hausdorf)
- Ängste, Barrieren und Performanz in Teams für bis zu 8 TeilnehmerInnen
(Bernd-Friedrich Voigt und Till Wagner)