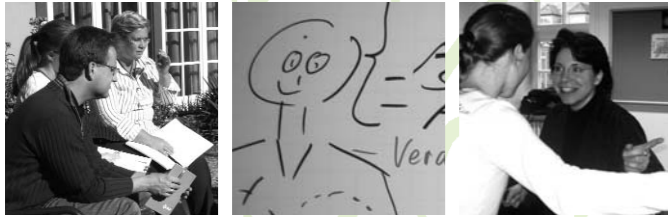


**Noch Fragen?
Rufen Sie an:
08807-949954-0**

**Führung heißt
Verantwortung übernehmen,
Position beziehen
und Orientierung geben.**



nar Programm

Die CONVENDO Akademie wurde 2006 am Ammersee gegründet. Sie steht für Weiterbildung in den Bereichen Vertrieb und Führung und kennt die Anforderungen von Unternehmen aus eigener Erfahrung.

Unsere Trainings geben praktisches Wissen, das aktiv trainiert und geübt wird. Die Teilnehmer bekommen so genau die Methode, die zu ihnen passt.



Klaus Gattinger
Dipl.-Betriebswirt (FH)
Geschäftsführer

Zu den Kunden zählen Unternehmen wie Autodesk, Bosch, Daimler Protics, Hitachi, IGS Industriepark Gersthofen, Mensch und Maschine, Overture, SPSS, Simon Kucher & Partners, Verlagsgruppe vwd vereinigte Wirtschaftsdienste.

Die didaktische und wissenschaftliche Qualität der CONVENDO-Ausbildung ist vom Institut für Controlling Prof. Dr. Ebert geprüft. Seit Januar 2009 ist CONVENDO nach DIN EN ISO 9001:2000 zertifiziert.



ANMELDUNG FAX 08807-949954-1

zu Training Nr.

Teilnehmer 1
Name

Teilnehmer 2
Name

Teilnehmer 3
Name

zu Training Nr.

Teilnehmer 1
Name

Teilnehmer 2
Name

Teilnehmer 3
Name

zu Training Nr.

Teilnehmer 1
Name

Teilnehmer 2
Name

Teilnehmer 3
Name

Firma

Adresse

Telefon

Mail

Datum Unterschrift / Stempel

CONVENDO Akademie ■ Schönbichel 11 ■ 86911 Riederau
Tel: (+49) 8807 9499540 ■ Mail: klaus.gattinger@convendo-akademie.de
www.convendo-akademie.de

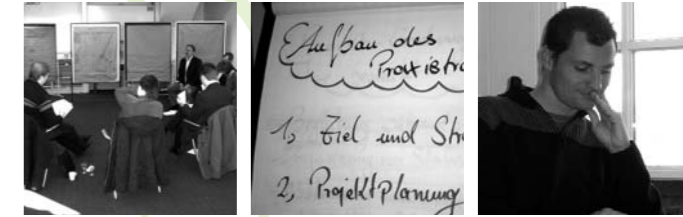
5-Seen-Seminar Programm für Führung und Vertrieb

1. Halbjahr 2010



**Trainings
Workshops
Seminare**

**Verkaufen heißt
den Kunden verstehen -
ehrlich und klar.**



5-Seen-Semi

Neue Situationen erfordern neue Kompetenzen

Das 5-Seen-Programm ist auf die aktuellen Bedürfnisse von kleinen und mittelständischen Unternehmen im 5-Seen-Land zugeschnitten. Unternehmer, Selbständige, Führungskräfte und Vertriebsmitarbeiter finden neue Impulse. Sie können mit dem Erlernten sofort arbeiten und profitieren von dem Austausch mit praxiserfahrenen Trainern. Die Seminare geben Handlungsfähigkeit, Methoden und Orientierung. Die Trainings, Workshops und Programme sind so gestaltet, dass sie die aktuellen Anforderungen der Teilnehmer aufnehmen und ergebnisorientiert bearbeiten.



Training	Das Training richtet sich an	Beschreibung	Termin	Preis p.P.	Nr.
Professionell telefonieren im Vertrieb	Mitarbeiter/innen im Vertrieb, die viel und oft am Telefon mit Kunden sprechen	Zielgerichtet und professionell am Telefon Kontakte knüpfen und vertiefen, Bedarf analysieren, Termine vereinbaren und Abschlüsse erzielen	25. und 26.03.2010 2 Tage	350,-	V 101
Überzeugend kommunizieren im Verkauf	Mitarbeiter/innen im Vertrieb mit wenig oder keiner Erfahrung	Gut ins Gespräch einsteigen, die richtigen Fragen stellen, perfekt zuhören und bildhaft erklären. Entscheidungskriterien des Kunden herausarbeiten und darauf aufbauend überzeugen	27. und 28.04.2010 2 Tage	400,-	V 102
"Das ist zu teuer..." Erfolgreich verhandeln - Preise durchsetzen	Unternehmer, Geschäftsführer, Vertriebsleiter, Mitarbeiter/innen im Vertrieb, die regelmäßig Verkaufsverhandlungen führen.	In Preisverhandlungen geschickt agieren und taktieren, Preise gut argumentieren, Killerphrasen gekonnt parieren, Techniken der Verhandlung, Einschätzen des Partners, Erkennen der Absichten	15. und 16.04.2010 2 Tage	350,-	V 103
Professionell präsentieren	Unternehmer, Geschäftsführer, Führungskräfte, Mitarbeiter und Menschen, die vor Publikum / Kunden überzeugend präsentieren wollen	Präsentationen zielgerichtet und strukturiert vorbereiten, authentisch und echt auftreten, mit Nervosität umgehen, schwierige Situationen meistern, durch klare Aussagen überzeugen, andere begeistern, passend visualisieren	29. und 30.04.2010 2 Tage	350,-	V 104

Unternehmer-Workshop Vertrieb

Vertriebskonzepte und -strategien aus der Krise	Unternehmer, Vertriebsleiter, Marketingleiter, die zur Zeit in der Ausarbeitung eines Vertriebskonzeptes sind.	In kleiner Runde von max. 4 Unternehmern entwickeln und erarbeiten Sie unter Anleitung und Führung Ihr individuelles Vertriebskonzept und leiten Strategien der Umsetzung ab. Das Ergebnis dieses Workshops ist ein konkreter und individueller Maßnahmenplan zur Umsetzung der vertrieblichen Ziele.	30.03. bis 01.04.2010 3 Tage	1.500,-	VW 111
--	--	---	---------------------------------	---------	--------

Qualifizierungsprogramme

Vertriebs-Basis-Programm, 4 x 2 Tage (8 Tage gesamt) Das Rundum-Paket für professionelle Vertriebskompetenz	Junge Verkäufer, Quereinsteiger im Vertrieb, die wenig oder keine Erfahrung im Vertrieb haben	Vermittlung und Training der operativen Vertriebskompetenz	4 x 2 Tage (8 Tage gesamt)	1.400,-	VQ 121
	Modul I	Selbstverständnis als Verkäufer, Selbstmanagement, Selbstmotivation, Auftritt und Wirkung	25. und 26.05.2010		
	Modul II	Gesprächstechniken, Telefonieren, Rhetorik, Verhandlungstechnik, Abschlusstechniken	10. und 11.06.2010		
	Modul III	Verkaufpsychologie, Umgang mit Kundentypen, Erkennen von Bedürfnissen	22. und 23.06.2010		
	Modul IV	Strukturierter Vertriebsprozess, Akquisedatenbank, Zeit- und Arbeitsorganisation	07. und 08.07.2010		

wo, wie, was, wann - "5-Seen-Programm" Vertrieb & Führung

Uhrzeiten	Start jeweils 09:00 Uhr, Ende jeweils um ca. 17:30 Uhr
Ort	wird kurzfristig vor dem Training bekannt gegeben / Riederau, Seefeld, Utting, Herrsching u.a.
Kosten	Die angegebenen Preise verstehen sich pro Teilnehmer zzgl. der gesetzl. MwSt. Kosten für Verpflegung und Getränke an den Tagungsorten übernehmen Sie bitte selbst
Verbindliche Buchung	Sie erhalten mit Ihrer Anmeldung eine Rechnung, die vor Beginn des Trainings zu begleichen ist. Erst mit dem Zahlungseingang ist die Buchung verbindlich und Ihre Teilnahme bestätigt.
Gruppengrößen	Mindestteilnehmerzahl in den Trainings: 5, Maximale Gruppengröße: 12
Methoden	Unsere Trainings sind praxisorientiert und persönlich. Sie probieren aus, üben, erhalten professionelles Feedback vom Trainer und können die Inhalte sofort umsetzen.

Führung

Training	Das Training richtet sich an	Beschreibung	Termin	Preis p.P.	Nr.
Grundlagen der Mitarbeiterführung	Menschen, die frisch oder in naher Zukunft in Führungsrollen stehen und wenig oder keine Erfahrung mit Führung haben	Bedeutung und Wichtigkeit von Mitarbeiterführung, Führungsstile, Anforderung an die Führungskraft, Rollenverständnis, Motivation, Führungsinstrumente	24. und 25.06.2010 2 Tage	350,-	F 201
Als Führungskraft richtig kommunizieren	Führungskräfte, die schon über Erfahrung verfügen und ihre Führungskompetenz insbesondere in schwierigen Situationen erweitern wollen.	Klarheit im täglichen Umgang, in der Leistungsbewertung, bei Konflikten, bei der Weiterentwicklung. Verschiedene Gesprächsarten, Fragetechnik, Feedback-Methode, Konfliktbearbeitung, typgerechte Kommunikation, schwierige Situationen in der Führung	22. und 23.07.2010 2 Tage	350,-	F 202
Mitarbertypologien erkennen und individuell führen	Führungskräfte, die Teams mit unterschiedlichen Menschen führen und dabei mit den herkömmlichen Führungsinstrumenten an Grenzen stoßen	Mitarbertypologien erkennen, Bedürfnisse der einzelnen Typen, Einsatz von typbezogenen Führungsinstrumenten, Anforderungen der Typen an die Führungskraft	29. und 30.07.2010 2 Tage	400,-	F 203
Entwicklung der eigenen Führungspersönlichkeit	Führungskräfte, die Erfahrung in der operativen Führung haben und höhere Führungspositionen anstreben	Führung stellt hohe Ansprüche an die Stabilität und Orientierungsfähigkeit einer Führungskraft. Die Entwicklung der Führungspersönlichkeit beinhaltet eine fundierte Analyse der Persönlichkeit, die innere Haltung und Positionierung zu Führung und Mitarbeitern. Entwicklung eines fundierten Selbstbewusstseins, Vertiefen des Rollenverständnisses, Umgang mit sehr schwierigen Führungssituationen, Führungskraft als Coach	4 x 2 Tage (8 Tage gesamt) Termine auf Anfrage	1.850,-	F 204

Unternehmer-Workshop Führung

Führen in unsicheren Situationen - Chancen und Möglichkeiten des Change Management	Unternehmer, Führungskräfte	Mitarbeiter haben in Krisensituationen ein besonderes Bedürfnis nach Orientierung und Führung. An die Führungskräfte stellt dies eine besondere Herausforderung. Dieser Unternehmer-Workshop vermittelt Methoden der Führung in unsicheren Situationen. Die Teilnehmer erarbeiten darauf aufbauend konkrete und individuelle Führungsstrategien und wenden dabei Grundprinzipien des Change-Managements an. Max. Teilnehmerzahl: 4	04. - 06.05.2010 3 Tage	1.500,-	FW 211
---	-----------------------------	--	----------------------------	---------	--------

Qualifizierungsprogramme

Qualifizierung zum Teamleiter	Junge Führungskräfte, die seit kurzem oder in Kürze eine Führungsfunktion auf Teamebene einnehmen	Qualifizierungsprogramm zum Aufbau und Management eines soliden Führungsteams	4 x 2 Tage (8 Tage gesamt) Termine auf Anfrage	1.400,-	FQ 221
	Modul I	Bedeutung der Führung, Selbstverständnis als Führungskraft, klassische Führungsstile und Führungssituationen, innere Haltung und Selbstmanagement			
	Modul II	Mitarbertypen, Bedürfnisse, Motivation, Führungskommunikation, Konfliktsteuerung, Feedback, Teamentwicklungsprozess, Gruppendynamik			
	Modul III	Führungsinstrumente, Zielvereinbarung, Mitarbeitergespräch, Entwicklungssysteme			
	Modul IV	Teamstruktur, Zeit- und Aufgabenplanung, Teamsteuerung, Kapazitätenplanung, Auftragssteuerung			

Segelakademie

Führungskräfte-Spezialtraining auf dem Segelschiff	Führungskräfte, Unternehmer	Dieses Führungstraining findet an Bord eines Segelbootes am Ammersee statt (max. 4 Teilnehmer). Es richtet sich an Führungskräfte, die ihre Führungspersönlichkeit und -fähigkeit in schwierigen Situationen erweitern und vertiefen wollen. Ihre Wahrnehmung für Situationen wird geschärft. Sie lernen, in unklaren und schwierigen Situationen Orientierung zu erlangen und weiterzugeben. Sie treffen sichere Entscheidungen durch geschärfte Intuition und trainieren, eine klare und transparente Kommunikation mit anderen zu führen.	3 Tage Termin auf Anfrage	1.250,-	S 301
---	-----------------------------	--	------------------------------	---------	-------