

seminare & trainings



Ausgabe
07/08



7

~~seminarprogramm~~ ~~2007/2008~~

Diesen Seminarkatalog gibt es gar nicht...

Individuell pur

Scheinbar nur ein Stift, aber was steckt wirklich dahinter...? Seite 5

Individuell planen

Jetzt neu, mit Seminarplaner zum Herausschneiden, Seite 8

Individuell beispielhaft

Wie machen's eigentlich die anderen? Mehr auf Seite 11

Themenschwerpunkt 2007/2008

Sind wir nicht alle käuflich? Seite 18

Diesen Seminaratalog gibt es nicht!*

* Individualität ist immer der oberste Grundsatz bei comito*. Jedes Seminar, jede Veranstaltung, jede Beratung wird auf Ihre Anforderungen abgestimmt. Daher gibt es diesen Seminaratalog streng genommen gar nicht. Er wird erst für Sie erstellt – nach Ihren Wünschen und Anforderungen. Einen ersten Einblick möchten wir Ihnen aber schon mal vorweg auf den folgenden Seiten geben:

Wer und was ist comito*?: Seite 3

Individuell pur: Seite 5

Individuell planen: Seite 8

Individuell beispielhaft: Seite 11

Themenschwerpunkt 2007/2008: Seite 18

Wir sind hier: Seite 23

Aus Gründen der besseren Lesbarkeit wurde in der Regel die männliche Schreibweise verwendet. Wir weisen an dieser Stelle ausdrücklich darauf hin, dass sowohl die männliche als auch die weibliche Schreibweise für die entsprechenden Beiträge gemeint ist.

Seminare sollen immer individuell an die Teilnehmer angepasst werden. Man beginnt mit einem detaillierten Briefing und schließt mit einem umfangreichen Fotoprotokoll erfolgreich ab. Professionell betreut zu werden gehört ebenso dazu, wie alles aus einer Hand zu erhalten: **comito***.



Robert Feistritzer*

Marion Weinguni*

Abgerundet wird unser Angebot durch die Bereiche Beratung, Coaching und Research*. Dass sich unser Grundsatz der Individualität durch alle vier Säulen zieht, versteht sich von selbst.

Aber wir möchten Sie weder dem Horror Vacui überlassen, noch durch die Leistungsvielfalt führen – vielmehr begleiten.

Schritt für Schritt.


































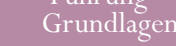
































Ein leeres Blatt Papier...
mehr braucht es nicht für die Entwicklung eines maßgeschneiderten Seminars. Denn unser Gerüst wird mit Ihren Wünschen, Ihren Zielen und Bedürfnissen gefüllt. Wir nehmen uns die Zeit, jeden Auftrag durch Vorstudien zu klären – um das weiße Blatt mit Ihrem Seminar zu füllen.

Individualität pur!

* Toben sie sich aus, kritzeln Sie Ihre Ideen,
beschreiben Sie Ihre Wünsche und Visionen,
lassen Sie Ihren Ideen freien Lauf...

Wir kümmern uns ums den Rest ...
individuell pur!

der seminarplaner 2007/2008*

1 Tag	1 Tag	1 Tag	1 Tag	1 Tag	1 Tag	Verkauf Grundlagen	Verkauf für Profis	Win Back Lost Customer		
1 Woche	1 Woche	1 Woche	1 Woche	1 Woche	1 Woche					
						Die Frau im Verkauf	Key Account Management	Die telefonische Terminvereinbarung		
						Gesprächstechnik & Rhetorik	Schwierige Gesprächssituationen meistern	Kommunikation		
										
						Beschwerde-management	Networking	Das telefonische Mahnwesen		
						Erfolgreich Führen im Vertrieb	Führung – Grundlagen	Die Führungskraft als Coach		
						Recruiting	Reteaming	Besprechungen leiten		
						Indoor	Outdoor	Präsentations-technik	Teamentwicklung	Selbstorganisation
						Videoanalyse	Begleittrainer	Zeitmanagement (inkl. MS Outlook)	Stress-management	Work-Life-Balance
						Abend-Event	Catering Vormittags-pause(n)	Körpersprache	Konflikt-management	Motivation & Selbstmotivation
						Catering Nachmittags-pause(n)	Catering Mittag	Verhandlungs-technik	FBI – Der Business-Knigge	ECDL
						Catering Abend	Zertifikat	Projekt-management (inkl. MS Project)	CRM	Werbung für KMU's
Bemerkungen						Kommunikation am Telefon	Speziallehrgang BAV	Solution Selling		

Weder Meter noch Millimeter, auch keine
Wochen oder Tage ...
Lediglich ein Rahmen für Ihre Wünsche!
Viel Spaß!

aufgabe 1: die „3-h-tage“ - führen mit hand, herz & hirn

Eine unter den Führungskräften des Auftraggebers durchgeführte Bedarfsermittlung anlässlich der bevorstehenden Führungskräfte-Jahrestagung lässt neben dem Ziel, gemeinsam an den Zielen & Perspektiven des Unternehmens zu arbeiten den Wunsch nach bereichsübergreifender Kommunikation, der Stärkung des Zusammengehörigkeitsgefühls und der Erhöhung der Selbstverantwortung der Führungskräfte erkennen. Eine Veranstaltung „der anderen Art“ soll helfen, die Führungsmannschaft nicht nur zu motivieren, sondern einheitlich an den Unternehmensstrategien auszurichten.

67 Chefs, kein Mitarbeiter, 2 Tage, 6 Tipis, 1 gemeinsames Ziel, 67 „Aha-Erlebnisse“

die lösung:

Die Handlungskompetenz von Führungskräften ist die Schnittmenge von Fachkompetenz, Methodenkompetenz und Sozialkompetenz. Diese vielfältigen Qualitäten verlangen von Führungskräften ein Rollenverständnis, das ganzheitliches Lernen voraussetzt: Ganzheitliches Lernen spielt sich auf verschiedenen Ebenen ab: Neben kognitiven Prozessen schließt Lernen auch Emotionalität, Spiritualität und Lernklima mit ein.

Im Freigelände eines Seminarhotels werden 6 Stationen in Form von Tipis aufgebaut, zusätzlich stehen mehrere Seminarräume zur Verfügung. 6 auf die Veranstaltungsziele ausgerichtete, thematisch verschiedene Workshops finden zeitgleich in einem zweistündigen Intervall statt, die Teilnehmer haben die Möglichkeit, ihren eigenen Weg durch die 6 Stationen zu gehen und in der von ihnen gewählten Reihenfolge zu lernen (ähnlich einer Open-Space-Veranstaltung).

Am Abend des ersten Tages findet eine gemeinsame Reflexionsrunde statt, das anschließende Rahmenprogramm richtet sich nach den Wünschen des Auftraggebers. Eine gemeinsame Aktivität nach dem Motto „Jetzt packen wir es gemeinsam an!“ rundet das Seminar ab.

Anmerkung: Die Struktur dieses Event-Seminars bietet auch die Möglichkeit, andere als die beschriebenen Themen abzubilden!

aufgabe 2: selbstmotivation im verkaufsaußendienst

Motivation im Außendienst ist gefragt. Viele fühlen sich demotiviert und rufen nach jemandem, der sie motiviert. Die „Chefs“ unseres Kunden kommen immer wieder zum Handkuss, denn einerseits sollen sie ihre Mitarbeiter motivieren, andererseits sehen sie weit und breit niemanden, der sie selbst motiviert...

Vom Sympathisanten zum Aktivisten – bzw.: „Wie ich lernte, meinen Schweine- hund zu töten!“

die lösung:

Wie wär's an dieser Stelle mit etwas Selbstmotivation?

Was wäre, wenn es plötzlich möglich wäre, in schwierigen Situationen Chancen und lösungsorientierte Handlungsmöglichkeiten wahrzunehmen? Wenn man sein Selbst- und Fremdbild reflektieren könnte und dadurch persönliche Stärken zum Vorschein kämen? Was wäre, wenn man Zugang zu bisher ungenutzten Ressourcen hätte?

Diese Ziele und noch einige andere verfolgt das dreitägige Seminar „Vom Sympathisanten zum Aktivisten“. Das Hauptgewicht des Seminars liegt auf der Reflexion des eigenen Lebens- und Berufsbildes, ein Schwerpunkt wird durch erlebnisorientierte Selbsterfahrung in herausfordernden Situationen („Überwinden des inneren Schweinehundes“) mit entsprechendem Transfer in den (Berufs-)Alltag gebildet. Wenn Sie jetzt nach Wasserfällen, Hochseilen, Schluchten oder ähnlichem suchen, so liegen Sie falsch. Ein Teil der Übungen wird durchaus „Outdoor“ durchgeführt, jedoch ist das gesamte Seminar so gestaltet, dass jeder Teilnehmer (auch der Ungeübteste) daran ohne Ängste teilnehmen kann. Die Natur wird als Lernraum genutzt.

Aufgrund des methodischen Ansatzes findet das Seminar in Klausur statt, wobei der Seminarrahmen einerseits gruppendynamischen, andererseits selbsterfahrungsorientierten Kontext bildet.

Anmerkung: Siehe dazu auch den Artikel auf unserer Homepage: „Wandern mit dem Schweinehund“.

aufgabe 3: verkauf von lösungen

Die Top-Verkäufer unseres Auftraggebers sollen zum Thema „Verkauf von Lösungen anstatt reiner Produktpräsentation“ geschult werden. Neben der Herausforderung, erfahrene Verkäufer in ihrem Verkaufsstil zu verändern, kommt erschwerend hinzu, dass die Teilnehmer aus ganz Europa anreisen und nur 2,5 Tage für ein Training mit Videoanalyse zur Verfügung stehen.

train²® - die Kunst, 2 Seminare zeitgleich abzuhalten

die lösung:

Was also tun, wenn 10 Teilnehmer in 2,5 Tagen sowohl theoretisch geschult, als auch mittels Videoanalyse individuell gecoacht werden sollen? Üblicherweise benötigt man dafür ein Seminar in der Länge von 4-5 Tagen...

Mit train²® haben wir eine Methode entwickelt, die Seminardauer – und somit die Abwesenheitszeiten der Teilnehmer vom Arbeitsplatz und auch die Kosten für das Seminarhotel, die Unterbringung und Verpflegung – annähernd zu halbieren!

Das Erfolgsgeheimnis: 2 Trainer arbeiten zeitgleich in 2 Räumen mit der Gruppe.

Während im Plenarraum die theoretische Basis für den jeweiligen Seminarinhalt erarbeitet wird, findet im zweiten Raum (dem Videoraum) ein paralleles Einzelcoaching (Rollenspiel mit Videoanalyse) statt. Der Videotrainer ist perfekt auf das Rollenspiel vorbereitet, denn er arbeitet nach der Storyboardmethode, d.h. im Vorfeld wurde gemeinsam mit dem Auftraggeber ein praxisorientiertes Setting für das Rollenspiel entworfen, sodass jeder Teilnehmer nicht nur die gleiche Ausgangssituation vorfindet, sondern das Rollenspiel auch als praxistauglich wahrgenommen wird. Das Videotraining findet in mehreren, kurzen Einheiten statt, sodass die jeweilige „Abwesenheitszeit“ des Teilnehmers aus dem Plenum so gering gehalten wird, dass er sich sofort wieder in das Plenum eingliedern kann. Zusätzlich bietet diese Vorgehensweise die Vorteile, dass Lernen in kleinen Schritten erfolgen kann, das Gelernte dadurch besser verinnerlicht wird und der Teilnehmer – im Gegensatz zu klassischen Seminaren – zu mehr als nur einer Übungssequenz mit Videoanalyse kommt.

Details erklären wir Ihnen gerne in einem persönlichen Gespräch!

Themenschwerpunkt 2007/2008 *



Kaufen Sie jetzt, kaufen Sie hier, kaufen sie sofort! Oder so ähnlich ...

Jedes Jahr küren wir ein gefragtes und aktuelles Thema zum „Thema des Jahres“. Mit einem breiten Informations- und Serviceangebot möchten wir jährliche Akzente setzen und in die Tiefe gehen. Wohin wendet sich der Zahnarzt, wenn er Zahnschmerzen hat? Als Profi seines Faches sicherlich an eine Koryphäe seines Faches.

und das wollen wir ihnen „verkaufen“!

Verkaufen ist in aller Munde. Niemand verkauft gerne, schon gar nicht will jemand „verkauft werden“ – und doch passiert Verkauf tagtäglich. Richtig: Verkauf „passiert“. Leider. Damit das nicht so bleibt und Verkaufen eine für den Kunden und für den Verkäufer angenehme Erfahrung wird haben wir uns das Thema für die Spielsaison 2007/2008 auf die Fahnen geheftet.

Mit einem unterschiedlichen Mix aus Veranstaltungen, Buchtipps und Seminaren wollen wir Ihnen helfen, neue Sichtweisen zu diesem Thema zu entwickeln und Ihnen zu beweisen, dass comito* gerade bei diesem Thema der Schmied ist, und nicht der Schmiedl...

lehrgang: ausbildung zum vertriebstrainer

comito* ist bekannt dafür, Seminare ausschließlich firmenintern anzubieten. Doch keine Regel ohne Ausnahme!

Im 2. Quartal 2008 startet unser Ausbildungslehrgang zum Vertriebstrainer – dem bis dato ersten und einzigen Train-The-Trainer-Lehrgang in Österreich mit dem Fokus auf die Ausbildung zum Vertriebstrainer.

Wir wenden uns mit diesem modular aufgebauten Angebot sowohl an Menschen, die bereits Trainings-erfahrung haben und ihre Kompetenz erweitern wollen, als auch an unverbesserliche Idealisten, die sich dem Beruf des Vertriebstrainers verschreiben wollen.

Details dazu erfahren Sie ab Jänner 2008 auf unserer Homepage bzw. auch gerne auf Anfrage.

seminarreihe: die frau im verkauf

Warum frauenspezifische Seminare?
Es ist wissenschaftlich nachgewiesen, dass Frauen über andere Persönlichkeitsstrukturen und ein anderes Verkaufspotenzial als Männer verfügen.

Frauen sind „Langstrecklerinnen“, ihre Verkaufsargumente zielen auf eine andere Ebene im Rahmen des individuellen Verkaufsgesprächs ab. Sie verfügen über ein anderes Argumentationspotenzial als ihre männlichen Kollegen.

Themenkreise:

Rollenerwartungen: gegenüber KundInnen, KollegInnen und sich selbst, hilfreiche Einstellung in der oft männerdominierten Welt des Verkaufs, Selbstwertgefühl der Frau, Selbstorganisation der Frau, weibliches Zeitmanagement (Nein-sagen können), Erkennen der persönlichen Stärken von Frauen im Verkauf.

Kommunikation: Unterschiede – nicht nur - in der Kommunikation und im Verkaufsverhalten zwischen Frauen und Männern, Statistisches und Wissenschaftliches zum Thema Frau-Mann.

Verkauf: Sensibilität versus Abschlussstärke? Geduld versus Druck? Passivität versus Aktivität? Gewinnung neuer KundInnen! Die Stärken der Frau im Verkauf (selbst)bewusst einsetzen.

Gewinne und Nutzen:

Effizienteres Nutzen der Stärken der weiblichen Mitarbeiterinnen, Entwicklung der eigenen weiblichen Rolle im Verkauf, Motivation, Mut und Freude an der Verkaufstätigkeit, Gewinnung neuer KundInnen in der Praxis!

veranstaltungen, video, audio, bücher:

Auf unserer Homepage www.comito.at finden Sie in der Rubrik „service“ laufend Informationen über unsere aktuellen Veranstaltungen (z.B. Vorträge, Diskussionsrunden etc.) sowie Literaturtipps und Kaufempfehlungen aus dem Bereich Audio/Video.

Ein Besuch lohnt sich immer!



Es gibt noch
so viel
zu entdecken ...*

comito* Wien

Ing. Robert Feistritzer
Marchettigasse 14/1/16
A-1060 Wien
Mobil: +43 - (0)664 / 430 73 16
Telefon: +43 - (0)1 / 913 58 78
robert.feistritzer@comito.at



comito* Linz

Marion Weinguni
Michael-Hainisch-Straße 1a/2/6
A-4040 Linz
Mobil: +43 - (0)650 / 224 57 58
marion.weinguni@comito.at



*
www.comito.at