



SEMINARKATALOG

2015/2016

www.netcourse.de

INHALTSVERZEICHNIS

Inhaltsverzeichnis

Einleitung.....	1
Seminare mit dem Schwerpunkt Vertrieb.....	2
Vertrieb Modul I Von der Basis zum Experten.....	3
Vertrieb Modul II Potenziale entwickeln	4
Seminare mit dem Schwerpunkt Kommunikation	5
Kommunikation I Grundlagen der Kommunikation.....	6
Kommunikation II Schwierige Gesprächssituationen	7
Führung & Präsentation	8
Teamführung I Erfolgreiches Steuern und Führen von Teams	9
Präsentationstraining I Erfolgreich im Job präsentieren.....	10
Kontaktinformationen	11
Firmeninformationen.....	11

Einleitung

NetCourse bietet Coachings, Trainings und Weiterbildungen für Einzelpersonen, Unternehmen und Bildungsträger auf allen Ausbildungs- und Karrierestufen.

Nach intensiver Vorarbeit und Recherchen zum Unternehmen erstellen wir ein maßgeschneidertes Training oder Coaching: passend für Ihre Mitarbeiter und Ihr Unternehmen. Dabei stimmen wir uns eng mit dem jeweiligen Management ab.

Das von uns entwickelte Assessment Value Training setzt den Teilnehmer wieder in den Fokus des Trainings oder Coachings - nicht die Methode. Dieses Vorgehen ermöglicht, dass jeder der Teilnehmer unabhängig von seiner bisherigen Erfahrung von unserem Training oder Coaching profitiert.

Wir sind an den Standorten Wuppertal und Düsseldorf, an unseren Seminarorten Hamburg, Bremen, Kiel und Lübeck sowie in ganz Deutschland als Coaches, Trainer und Berater tätig. Informieren Sie sich auch auf unserer Website über unsere Leistungen und lernen Sie die Coaches und Trainer kennen.

Bei Fragen oder Wünschen zu unseren Leistungen kommen Sie gerne jederzeit auf uns zu.

Herzliche Grüße

Ihr Team der NetCourse

Wenn du einmal Erfolg hast, kann es Zufall sein. Wenn du zweimal Erfolg hast, kann es Glück sein. Wenn du dreimal Erfolg hast, so ist es Fleiß und Tüchtigkeit.

Mit den besten Grüßen

Ihr Peter Kampert
Geschäftsführender Gesellschafter



Seminare mit dem Schwerpunkt Vertrieb

Unsere Seminare mit dem Schwerpunkt Vertrieb richten sich an Unternehmen und deren Mitarbeiter, die sich in diesem Gebiet neuen Herausforderungen stellen müssen oder ihre bisher erarbeiteten und erlernten Fähigkeiten ausbauen möchten.

Alle Seminare sind als Module konzipiert. Diese Module können individuell an die Bedürfnisse des Unternehmens und die des Mitarbeiters angepasst werden. Dadurch erreichen wir, dass das jeweilige Seminar exakt auf die Ziele des Unternehmens ausgerichtet ist.

In den auf zwei Tage ausgelegten Seminaren werden anhand von praktischen Beispielen Live-Gespräche sowie Gruppenarbeiten und Video-Trainings eingebaut. Das zuständige Management erhält im Anschluss des Seminars ein umfangreiches mündliches und schriftliches Feedback.

Um zu gewährleisten, dass die Teilnehmer nachhaltig Nutzen aus den Seminaren ziehen, bieten wir ihnen an, uns bei Fragen zu den erlernten Methoden und Tools auch im Nachgang des Seminars zu kontaktieren.

Des Weiteren führen wir zwei bis drei Wochen nach dem jeweiligen Seminar eine Feedback-Runde mit den Teilnehmern sowie anschließend mit dem zuständigen Management durch. Damit möchten wir das Management auch bei der Planung weiterer Vorgehensweisen und Maßnahmen unterstützen.

Schlüsselement im Verkaufsprozess ist das Verkaufsgespräch. Der Erfolg hängt davon ab, ob sich der Vertriebsmitarbeiter auf den jeweiligen Kunden konzentriert. Nur wenn er sich unvoreingenommen auf den Kunden einlässt, seine Signale wahrnimmt und seine Bedürfnisse sicher erkennt, kann er ihn von sich und seinem Produkt überzeugen und zeigen, wie kundenorientiert er ist.

Die Teilnehmer lernen in diesen Seminaren, wie sie ihre Kunden von der Begrüßung bis zum Abschluss sicher zum Verkaufsziel führen. In praxisbezogenen Fallbeispielen reflektieren die Teilnehmer die Wünsche und individuellen Ansprüche ihrer Kunden und erarbeiten Strategien.

Gerne beraten wir Sie bei der Auswahl der einzelnen Seminarinhalte sowie der Planung und Umsetzung und erstellen ein qualifiziertes Angebot speziell auf Ihre Ziele, Ihre Mitarbeiter und Ihr Unternehmen abgestimmt.

Vertrieb Modul I

Von der Basis zum Experten

Dauer in Tagen:	2-3
Anzahl der Teilnehmer:	ab 4
Trainer/Dozent:	Peter Kampert

Zielgruppe:

Neustarter im Segment Vertrieb/Verkauf, die im Außen- und Innendienst neuen Herausforderungen gegenüberstehen, ob im direkten Kundenkontakt oder im Telesales.
Mitarbeiter, die vorhandene Kenntnisse auffrischen möchten.

Zielsetzung:

Die Teilnehmer werden nach ihren ersten Schritten in ihrem neuen Tätigkeitsbereich in die Grundlagen des Vertriebs eingeführt. Sie erhalten professionelle Tools, Methoden und Strategien, um ihre ersten vertrieblichen Erfolge und erfolgreichen Akquisitionen zu erzielen.

Inhalte:

- Definitionen der Thematiken
- Zeitmanagement und Planung
- Strategien für eine erfolgreiche Akquise
- Vor- und Nachbereitung des Kundenkontakts
- Erfolgreich terminieren/professioneller Erstkontakt
- Der erste Eindruck
- Der wirkungsvolle Gesprächseinstieg
- Kundenorientierte Sprache
- Das Erstgespräch
- Systematische Bedarfsermittlung
- Bedarfsorientierte Leistungspräsentation
- Live-Gespräche & Video-Training
- Einwand, Vorwand oder ...
- Die Verhandlung
- Der sichere Abschluss
- After Sales zur zielorientierten Kundenbindung

Vertrieb Modul II

Potenziale entwickeln

Dauer in Tagen:	2-3
Anzahl der Teilnehmer:	ab 4
Trainer/Dozent:	Peter Kampert

Zielgruppe:

Mitarbeiter, die erste Erfahrungen im Vertrieb/Verkauf gemacht haben und ihre Fähigkeiten auch in größeren Verhandlungen optimieren möchten.

Zielsetzung:

Den Teilnehmer werden erweiterte Kenntnisse im Vertrieb/Verkauf vermittelt, um die bereits in der Praxis erworbenen Kenntnisse zu festigen und weiterzuentwickeln. Die Teilnehmer lernen den Kaufentscheidungsprozess beim Kunden kennen und sie begleiten diesen auf individueller Basis.

Inhalte:

- Informationssammlung
- Ziele und Prioritäten festlegen
- Argumentationstechniken
- Vertriebszyklen
- Verkaufen gegen den Wettbewerb
- Entscheidungsorientiertes Verkaufen
- Entscheidergespräche auf Top Level
- Professionelle Verhandlungsfähigkeiten
- Die 5 Phasen einer Verhandlung
- Steuerungsfragen
- Die Bestätigungsfalle/die Ego-Falle
- Umgang mit typischen Störungen
- Erweiterte Abschlusstechniken

Seminare mit dem Schwerpunkt Kommunikation

In unseren Seminaren mit dem Schwerpunkt Kommunikation unterstützen wir Fach- und Führungskräfte dabei, ihre Kommunikationsfähigkeit im Beruf zu verbessern. Unsere Kunden reflektieren in Gruppentrainings ihren eigenen Kommunikationsstil und erfahren, wie sie noch erfolgreicher und effizienter mit Mitarbeitern, Kollegen und Vorgesetzten kommunizieren können.

Die Kommunikationstrainings sind in zwei Module unterteilt:

- Im Modul I lernen die Teilnehmer die Merkmale interpersonaler Kommunikation sowie relevante Kommunikationsmodelle kennen, erproben ihren eigenen Kommunikationsstil, erhalten Feedback und wenden in Übungen die erarbeiteten Inhalte an. Dieses Grundlagen-seminar richtet sich an Fach- und Führungskräfte, die ihre Kommunikationsfähigkeiten überprüfen und unter Anleitung unserer Experten verbessern möchten.
- Im Modul II beschäftigen sich die Teilnehmer vertiefend mit schwierigen Gesprächssituationen und Kommunikation in Konflikten. Nach einer theoretischen Einführung liegt hier der Fokus auf Rollenspielen und Übungen, die auf konfliktbehaftete Gespräche vorbereiten.

Fach- und Führungskräfte gewinnen durch die praxisorientierten Trainings Sicherheit und Souveränität für zukünftige Gesprächssituationen und erwerben umfangreiches Wissen, um kontinuierlich ihre Kommunikationstechniken und -fähigkeiten eigenständig zu trainieren.

Die Inhalte sind je nach Kundenbedürfnis anpassbar, um den Gegebenheiten im jeweiligen Unternehmen gerecht zu werden und das bestmögliche Ergebnis für individuelle Ziele und Ansprüche zu erreichen. Auch eine Verknüpfung der Kommunikationstrainings mit Themen aus unseren Vertriebs- und Führungsseminaren ist selbstverständlich möglich.

Gerne erstellen wir in Zusammenarbeit mit unseren Auftraggebern Kommunikationsseminare, deren Inhalte sich am Trainingsbedarf der Mitarbeiter, der Unternehmenskultur und anderen unternehmensspezifischen Faktoren orientieren.

Kommunikation I

Grundlagen der Kommunikation

Dauer in Tagen:	2
Anzahl der Teilnehmer:	ab 4
Trainer/Dozent:	Andrea Müller/Peter Kampert

Zielgruppe:

Fach- und Führungskräfte, die ihren Kommunikationsstil reflektieren und ihre Kommunikationsfähigkeiten im Beruf verbessern wollen.

Zielsetzung:

Die Teilnehmer erhalten einen Überblick über Kommunikationsmodelle und weitere relevante theoretische Grundlagen. In Übungen und Rollenspielen erproben sie die Wirkung ihrer Kommunikation auf andere und arbeiten an ihrem persönlichen Kommunikationsstil.

Inhalte:

- Merkmale von Kommunikation
- Ausgewählte Kommunikationsmodelle
- Reflexion des eigenen Kommunikationsstils
- Vorbereitung von Gesprächen
- Schwierige Gespräche meistern
- Konstruktiv Kritik äußern
- Botschaften erfolgreich vermitteln
- Aktives Zuhören
- Kommunizieren in Gruppen/Teams

Kommunikation II

Schwierige Gesprächssituationen

Dauer in Tagen:	1
Anzahl der Teilnehmer:	ab 4
Trainer/Dozent:	Andrea Müller/Peter Kampert

Zielgruppe:

Fach- und Führungskräfte, die speziell schwierige Kommunikationssituationen trainieren und mehr Sicherheit in konfliktbehafteten beruflichen Gesprächen gewinnen möchten.

Zielsetzung:

Die Teilnehmer trainieren, in schwierigen Gesprächen erfolgreich zu kommunizieren. Übungen und Rollenspiele in Kleingruppen helfen ihnen, sich selbst und ihre Wirkung auf andere zu reflektieren sowie die Ergebnisse dieser Reflexionen in ihren Berufsalltag einfließen zu lassen.

Inhalte:

- Merkmale von Konflikten
- Konfliktbehaftete Gespräche vorbereiten
- Üben schwieriger Gesprächssituationen in Rollenspielen inkl. Gruppenfeedback
- Selbstklärung für klares und authentisches Kommunizieren
- Praxistipps für erfolgreiche Kommunikation

Führung & Präsentation

In unseren Seminaren aus dem Bereich Führung und Präsentation arbeiten Fach- und Führungskräfte unter Anleitung unserer Trainer und Coaches an den Herausforderungen, denen sie in ihrem Berufsalltag begegnen.

Die Seminare oder Workshops dienen der persönlichen Weiterentwicklung und Qualifikation der Teilnehmer vor dem Hintergrund ihrer ganz individuellen täglichen Aufgaben.

Hier nähern sich die Teilnehmer in praxisrelevanten Gruppenarbeiten, Rollenspielen und Einzelgesprächen so nah wie möglich an reale Situationen aus ihrem Berufsleben an und entwickeln Kompetenzen, um diese zukünftig erfolgreich zu bewältigen.

Von Führungskräften wird heutzutage erwartet, dass sie neben Fachkompetenz auch über die notwendige Führungskompetenz verfügen. In unseren Seminaren reflektieren die Teilnehmer ihre eigene Rolle und setzen sich mit ihrem Selbst- und Fremdbild als Führungskraft auseinander. Im Präsenzseminar trainieren sie typische Führungssituationen aus ihrem Alltag.

Unsere Präsentationstrainings vermitteln die notwendigen Fähigkeiten, die Fach- und Führungskräfte benötigen, um Zuhörer zu erreichen, deren Aufmerksamkeit zu binden und Inhalte so zu vermitteln, dass sie im Gedächtnis bleiben. Die Teilnehmer lernen in diesem Seminar selbstsicher vor Publikum aufzutreten, ansprechend zu präsentieren und mit einer durchdachten Dramaturgie Geschichten im Kurzformat zu erzählen.

Grundlegende Voraussetzungen für eine erfolgreiche Präsentation wie Körpersprache und -haltung sowie der gekonnte Einsatz von Sprache und Stimme, gehören ebenso zu den Inhalten der Seminare wie das Nutzen der Methode Storytelling für Präsentationen im beruflichen Kontext.

Teilnehmer lernen hier alternative Präsentationsmedien und -methoden kennen, die Powerpoint-Präsentationen ersetzen oder zielführend ergänzen.

Teamführung I Erfolgreiches Steuern und Führen von Teams

Dauer in Tagen:	1-2
Anzahl der Teilnehmer:	2-5
Trainer/Dozent	Andrea Müller/Peter Kampert

Zielgruppe:

Teamleiter und Führungskräfte aller Bereiche sowie Nachwuchsführungskräfte.

Zielsetzung:

Die Teilnehmer lernen die Charakteristiken der Generation X, Y, Z kennen. Sie erfahren mehr über die Erwartungen von Mitarbeitern der jeweiligen Generation an Arbeitgeber, Betriebsrat und Führungskräfte und eine team- und zielgerichtete Kommunikation.

Inhalte:

- Überblick über die Generationen X,Y,Z
- Unterschiedliche Arbeitseinstellungen und Arbeitshaltungen erkennen
- Eloquente Führungsstile
- Konfliktsituationen erkennen
- Motivation fördern
- Generationsgerechte Führungsmethoden
- Fordern und fördern
- Mitarbeiter coachen im Themenkontext

Präsentationstraining I

Erfolgreich im Job präsentieren

Dauer in Tagen:	2
Anzahl der Teilnehmer:	ab 4
Trainer/Dozent:	Andrea Müller/Peter Kampert

Zielgruppe:

Fach- und Führungskräfte, die ihre Präsentationsfähigkeiten verbessern und im Job mit lebendigen Geschichten ihre Zuhörer überzeugen wollen.

Zielsetzung:

Die Teilnehmer werden sich über ihre Wirkung vor Publikum im Kontext beruflicher Präsentationen bewusst. Grundlegendes Wissen zu Körpersprache, verbalem Ausdruck und Dramaturgie wird vermittelt und direkt in die Praxis umgesetzt. Mit ihren im Seminar erworbenen Kenntnissen erhalten die Teilnehmer das Rüstzeug für erfolgreiches Präsentieren.

Inhalte:

- Non-verbale Grundlagen: Körpersprache, Haltung, Blickkontakt etc.
- Sprache und Stimme
- Inhaltliche Grundlagen: Dramaturgie der Präsentation
- Storytelling in Präsentationen
- Elevator Pitch – Selbstpräsentation in 60 Sekunden
- Halten einer Kurzpräsentation
- Tipps für eine erfolgreiche Präsentation

Kontaktinformationen

PETER
KAMPERT



Tel. +49 202 94625262
Fax +49 202 94625263
Peter.Kampert@netcourse.de
V-Card QR Code



ANDREA
MÜLLER



Tel. +49 202 94625262
Fax +49 202 94625263
Andrea.Mueller@netcourse.de
V-Card QR Code



Firmeninformationen



NetCourse P. Kampert & E. Kampert GbR
Langobardenstr. 12 42277 Wuppertal
Tel. +49 202 94625262
Fax +49 202 94625263
www.netcourse.de