

2024

Lehrgänge und Offene
Einzeltrainings
Jahresprogramm 2024

Transaktionsanalyse
Kommunikation
Management & Leadership
Verkaufskommunikation
Verkaufsstrategie
Arbeitstechnik
Präsentation

view  move

Inhalte, Übersicht

Lehrgangsübersicht **10** Terminplan **11**

Management

Führung Kommunikation **13**
Zielorientierter klarer Dialog
3 Monate

Führung Leadership **16**
Beziehungsorientierte Entwicklung
10 Monate

Führung Gruppenleitung **18**
Unmittelbare Teamleitung
3 Monate

Qualitätsmanagement **28**

Schwerpunkt
Zertifizierung **30**

Verkauf

Unternehmensherzstück - **22**
„Der pulsierende Verkauf“
3 Monate

Unternehmensherzstück - **24**
Verkaufsstrategie
3 Monate

Verkauf **26**
Kundennahe Bereiche
2 Monate

Bedingungen **33**

Willkommen



Seit 20 Jahren vertrauen uns unsere Kunden, es sind Menschen und Organisationen, die für sich selbst und ihre MitarbeiterInnen eine Weiterentwicklung anstreben. Viele tolle Entwicklungsschritte konnten im Rahmen unserer Seminare, Workshops und Trainings erzielt werden. Jetzt wird es Zeit für eine Anpassung an die aktuellen Anforderungen und ich freue mich, Ihnen meine neue Weiterbildungseinrichtung die “view2move GmbH” vorstellen zu können.

In der view2move GmbH wurden alle bisherigen und auch neue Bildungsangebote zusam-

mengefasst. Durch diesen organisatorischen Schritt konnten wir nach NÖ Cert zertifiziert werden und Sie als Teilnehmerin und Teilnehmer können unterschiedliche Förderungen beim Besuch unserer Bildungsangebote erhalten. Details zu AMS, WAFF, etc. finden Sie auf der Homepage.

Qualitätsmanagement, Verkauf zwischen Offline und Online, Verwendung sozialer Medien wie LinkedIn, Zoom, Teams und viele mehr können Sie bei uns buchen. Um Ihre Ziele zu erreichen, bieten wir im Rahmen unserer Seminare und Trainings einen speziell auf Sie abgestimmten mehrmonatigen Begleitprozess an.

Für Beratung, Diagnose und Coaching stehe ich weiterhin wie gewohnt als Goldemund Consulting -Ihr Sparringpartner im Denkprozess- zur Verfügung.

Für jedes dieser Themenstellungen gibt es das passende Modul. Geben Sie bitte Bescheid, ich rufe Sie gerne an und erläutere mit Ihnen die Details.

Heinz Goldemund &
das Team view2move

Die Sparringpartner im Denkprozess.
Ihre.

Wir schauen genauer hin.

Sie erwarten, dass Sie von unserer Begleitung optimal profitieren.

Daher achten wir auf Präzision, eine Analyse der Ist-Situation Ihrer persönlichen Praxis ist besonders wichtig. Wir wollen Ihre Sicht verstehen. Und die Ihrer Kunden und Kollegen.

Sie sagen uns, wo Sie sich hin entwickeln wollen. Wir unterstützen bei der Formulierung Ihrer Ziele für das gesamte Entwicklungsprogramm.

Exakte Vorbereitung als Schlüssel zum Erfolg.

Wir bleiben für Sie dran.

Sie wollen begeistert und auch motiviert sein, der Antrieb zum langfristigen Erfolg. Wir stellen gemeinsam mit Ihnen sicher, dass Erlerntes in der Praxis erfolgreich erprobt und angewendet werden kann. Mit Coachings, Webinaren und Peergroups, in denen Ihre Praxisfälle oder Erfahrungen genau wie in der Realität geübt werden, schaffen wir Erkenntnisse, Vertiefungen und sinnvolle Anpassungen. Mit den permanenten Lern-Bausteinen für Sie kommen Ihre PS auf die Straße.

Resultate zählen.

Die Teilnehmerinnen und Teilnehmer nutzen ihre laufenden (Lern-) Erfahrungen, ihre Stärken und Schwächen und reflektieren ihre Entwicklungsschritte anhand ihrer Vorstellungen und Resultate.

Das Entwicklungskonzept beinhaltet Trainingsmodule, Lerngruppen, Selbstreflexionsangebote, Gruppenarbeiten und Rollenspiele, praxisnahe innovative (Lern-)Projekte, Lernhefte, Merkkarten, Lernhilfsmittel, Online Plattform, Präsentationen, Lerntagebücher, individuelle Coaching-einheiten und Fachberatung zu persönlichen Themen, proaktive Lernbegleitung und Kontrolle runden das Training ab. Optional wird zusätzlich die vorgesetzte Führungskraft integriert.

Wir sichern Klarheit

Sie verlangen, dass sich durch die Maßnahmen etwas ändert und dass diese Veränderung Ergebnisse bringt.

Sie hören von uns klar und deutlich, was wirklich funktioniert und wie Sie nachhaltig für Wirkung sorgen. Sie profitieren von unserer Analysekompetenz und Praxis-Erfahrung. Daraus erkennen Sie Ihr Konzept für Ihre individuellen Bedürfnisse. Zur Erreichung Ihrer individuellen Erfolgsziele.

Unser Trainingsangebot

Warum denke ich an Sie, wenn es um Entwicklungsbegleitung geht? Weil Sie sich vielleicht mit folgenden Themen herumschlagen und dazu Impulse wollen:

- Meine Rolle finden und Spaß an der Aufgabe und an Veränderung suchen.
- Verstehen, was rund um mich vorgeht und warum manches nicht weiter geht.
- Verstehen, warum Menschen so sind und wie ich darauf reagieren kann.
- Eine Balance zwischen Chaos und Ordnung zu finden. Dinge nicht zu tun, die ich falsch finde und mir selber mehr zu erlauben und zuzutrauen.
- Vertrauen zu finden oder wieder zu finden.

Training bedeutet für uns intensive mehrmonatige Begleitung und Auseinandersetzung mit dem jeweiligen Trainingsteilnehmer, der jeweiligen Trainings- teilnehmerin. Unsere offenen Trainings sind eine gut abgestimmte Mischung aus Präsenztrainingstagen, Reflexionseinheiten, Praxisvertiefungen, Mentoring, individuellen Coachings und Praxisaufgaben über den Zeitraum der Begleitung.

Die TeilnehmerInnengruppe setzt sich meist aus Mitarbeitern und Mitarbeiterinnen verschiedener Unternehmen oder Unternehmensteilen zusammen. Sie kooperieren und arbeiten gemeinsam an unterschiedlichen Aufgabenstellungen. Innerhalb der Gruppe können schwierige oder heikle Themen in einem wertschätzenden Umfeld angesprochen und bearbeitet werden.

Verschiedene Lösungsmethoden werden gemeinsam erprobt. Anhand der definierten Themen und Inhalte hat jeder Teilnehmer, jede Teilnehmerin die Möglichkeit seine eigene Herangehensweise zu reflektieren und mit Kolleginnen und Kollegen aus anderen Organisationen oder Bereichen zu diskutieren. Die TeilnehmerInnen lernen dadurch mit ihren individuellen Situationen besser umzugehen.

Die Lerngruppe nutzt die unterschiedlichen Sichtweisen und Erfahrungen der GruppenteilnehmerInnen und wird damit erfolgreicher. Lernen findet angenehm und nachhaltig statt.

Die niederschwellige Begleitung durch eine Führungskraft aus dem eigenen Haus (Mentor) sichert eine praxisrelevante und zielorientierte Entwicklung.

Die folgenden allgemeine Learning Outcomes (Lernziele) sollen Ihnen einen Einblick in unser Entwicklungskonzept geben:

Lernresultate (learning outcomes) unserer Trainings und Seminare

- Die AbsolventInnen können Feedback geben, annehmen
- Die AbsolventInnen können ihr eigenes Handeln und Wirken reflektieren und ggf. anpassen
- Die AbsolventInnen können planvoll vorgehen
- Die AbsolventInnen können Alternativen erkennen und danach handeln
- Die AbsolventInnen können verschiedene Techniken zur Steigerung der Eigenmotivation anwenden
- Die AbsolventInnen können andere Menschen und/oder Ideen verstehen, annehmen und wertschätzend besprechen
- Die AbsolventInnen können gehaltvolle Information in kurzer Zeit kommunizieren, Konflikte konstruktiv bearbeiten
- Die AbsolventInnen können ihre Kompetenzen kontinuierlich vertiefen und weiterentwickeln
- Die AbsolventInnen haben Problemlösungskompetenzen entwickelt und können unterschiedliche Blickwinkel einnehmen und zielorientiert integrieren
- Die AbsolventInnen haben ihre Persönlichkeit weiterentwickelt

Methoden, Aufbau & Lernumgebungen

Lehrgänge | Trainings | Kurse



Unsere Trainings richten sich an Menschen die bereit sind, die Herausforderungen der Arbeit in Organisationen und mit Menschen im Rahmen ihrer Tätigkeit anzunehmen. Die Diskrepanz zwischen einem Soll-Zustand und einem Ist-Zustand erleben sie als persönliche Chance, die gemeistert werden will.

Realistisch und nicht unsinnig: Sie wollen auf den Ebenen des Denkens, Fühlens und Handelns wirksam sein und die Erwartungen der Organisation ist Ihnen ebenso wichtig wie jene der MitarbeiterInnen und KollegInnen. Je genauer die Ziele bekannt sind, die Wechselwirkungen der Zielsysteme offen erkennbar sind, desto eindeutiger kann der spätere Erfolg gemessen und nachjustiert werden.

Praxisrelevant: Die TeilnehmerInnen arbeiten

in einer Abfolge aus „Theorie und Praxis“. Während die Theorieblöcke dem gemeinsamen Arbeiten und Lernen, der Erprobung und Diskussion in der Gruppe dienen, fördern die Praxisphasen die persönliche Anwendung der Lerninhalte in der eigenen Arbeitssituation und werfen die relevanten Fragen auf. Individuelle Coachingsequenzen unterstützen die persönliche Entwicklungsarbeit. Wir verbinden Konzepte der Organisations- und Personalentwicklung mit der Individual- und Lernpsychologie. In unserer Zusammenarbeit legen wir laufend die neuen Ziele fest. Sie nutzen Ihre bisherigen Erfahrungen, Ihre Stärken und Schwächen und reflektieren Ihre Entwicklungsschritte anhand Ihrer Vorstellungen und Resultate. Daran orientiert sich die weitere persönliche Entwicklungsarbeit.

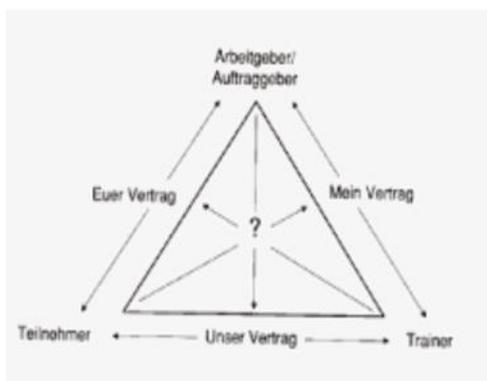
Der Lernprozess



Beim idealen Lernverlauf bewegen wir uns in einem von den TeilnehmerInnen und dem Auftraggeber (Kunde), der Auftraggeberin (Kundin) mitgestalteten Prozess, der mehrere Schritte beinhaltet:

Schritt 1

Am Beginn steht die Klärung des Dreiecksvertrag, dieser beinhaltet den Umfang des Auftrags zwischen dem Auftraggeber, dem Teilnehmer / der Teilnehmerin und dem Trainer, der Trainerin. Dabei werden die wechselseitigen Erwartungen besprochen und synchronisiert, auch eventuelle Erwartungen nicht anwesender Anderer (Kolleginnen und Kollegen, Kunden Kundinnen..) werden berücksichtigt.



Schritt 2

Die konkreten Aufgabenstellungen werden erarbeitet und die grobe Planung des Begleitungsprozesses vorgenommen.

Schritt 3

Die Bildungsmaßnahme besteht aus Präsenztagen und/oder online Impulsen und dazwischen liegenden Praxisphasen von circa 3 Wochen. Am Ende jedes Präsenz- oder Online Impulses wird eine Vereinbarung geschlossen, in der die Lernziele der Praxisphase durch die TeilnehmerInnen fixiert werden. Im Praxisbericht werden die Ergebnisse, Veränderungen und Anpassungen festgehalten und diese in die geplanten Lerninhalte integriert.

Schritt 4

In der Vertiefungsphase erfolgt dann die Auseinandersetzung mit diesen Vorsätzen und den erreichten Zielen zur Stabilisierung des Gelernten. Die jeweiligen Zielvereinbarungen und Praxisberichte werden in den Teilnehmermappen dokumentiert, um für weitere Reflexionen zur Verfügung zu stehen. Parallel zu diesen Aktivitäten erfolgen obligate Einzelcoachings (Real und Online) zur Bearbeitung individueller Themen. Je nach Lehrgang sind unterschiedlich viele Coachingeinheiten, regelmäßige Abstimmungen mit den Partnerinnen und Partnern des Rahmendreiecksvertrags vorgesehen.

Je nach Lehrgangsthema bieten wir im Lehrgangsverlauf theoretische Lernimpulse, diverse Arbeitsunterlagen, Lerngruppen, fachliche Lernimpulse, Mentoring durch Vorgesetzte, Aufgabenstellungen im Selbststudium sowie mehrere Online-Tools an.



Termine Führungsbegleitungen Übersicht 2024

Managementbegleitung in Präsenz

Gecoachte Management Optimierung Kommunikation

TfMb Kommunikationskurs 1 Frühjahr

20. Februar 2024 | 12. März 2024 | 2. April 2024 | 23. April 2024 | 14. Mai 2024

TfMb Kommunikationskurs 2 Herbst

09. September 2024 | 30. September 2024 | 11. November 2024 | 02. Dezember 2024 | 16. Dezember 2024

3 Monate, 5 Trainingstage in Präsenz + 2 Individuelle Coaching

€ 2.970,00

Gecoachte Management Optimierung Kommunikation

TfM Leadership Kurs Stufe 2

17. + 18.05.2024 | 17. + 18.06.2024 | 23. + 24.09.2024 | 18. + 19.11.2024 | 13. + 14.01.2025 | 10. + 11.02.2025

10 Monate, 12 Trainingstage in Präsenz + 3 Individuelle Coachings

€ 5.920,00

Termine 2024

Managementbegleitung Online in einem Sparring Abo

Gecoachte Management Optimierung Management – Kommunikation

Abokurs Online

Jeden ersten Dienstag im Monat

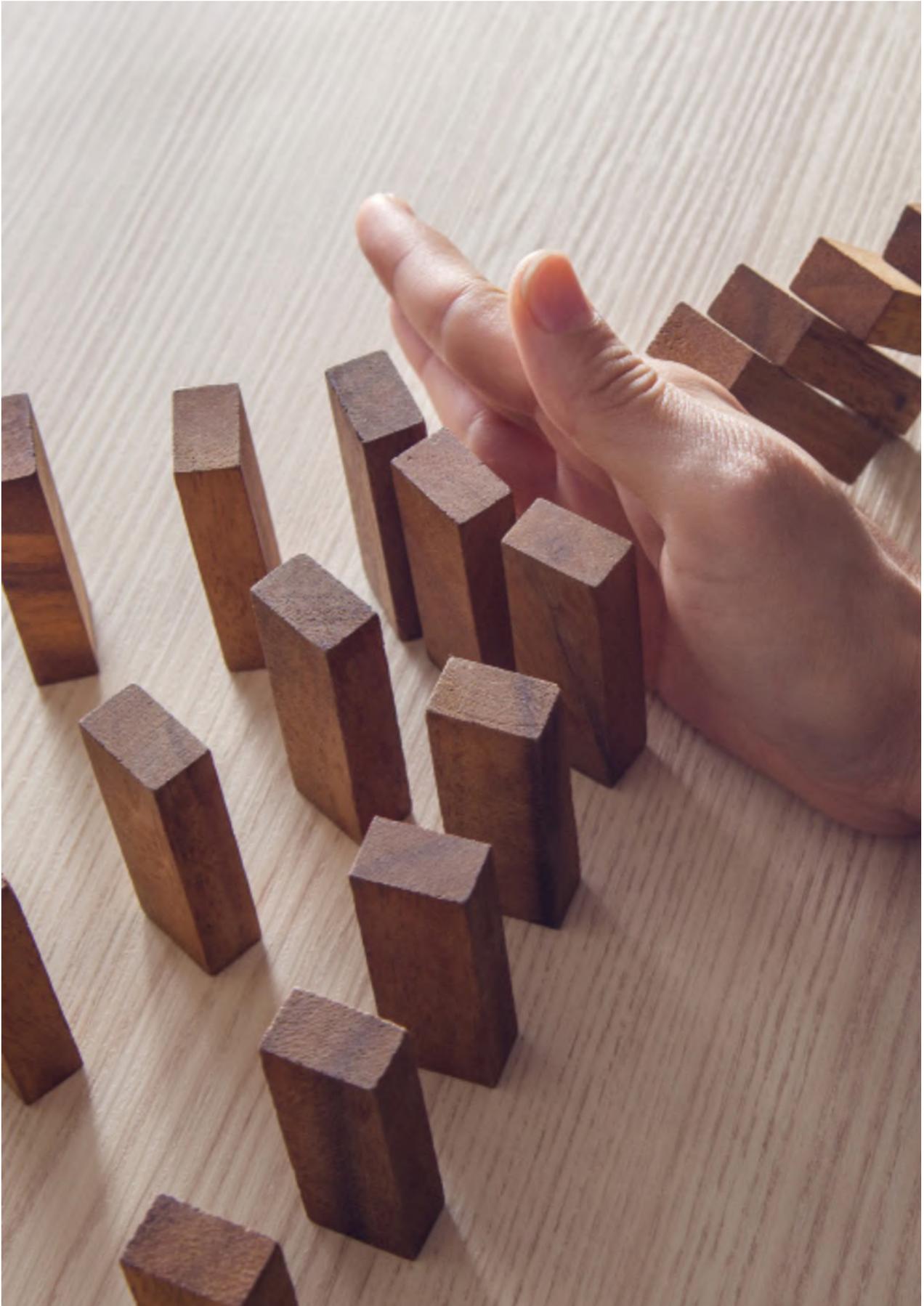
295,- €/ Monat, 825,- €/ Quartal, 3065,- €/ Jahr

Gecoachte Leadership – Strategie – Individuelle Führungsstile

Abokurs Online

Jeden ersten Dienstag im Monat

295,- €/ Monat, 825,- €/ Quartal, 3065,- €/ Jahr



Lehrgänge Management Entwicklungsbegleitung

Führen. Im Spannungsfeld der Erwartungen balancieren.

Unsere Trainings richten sich an Menschen die bereit sind, die Herausforderungen der Arbeit in Organisationen und mit Menschen im Rahmen ihrer Führungsrolle anzunehmen. Die Diskrepanz zwischen einem Soll-Zustand und einem Ist-Zustand erleben sie als persönliche Chance, die gemeistert werden will.

Realistisch und nicht unsinnig. Sie wollen auf den Ebenen des Denkens, Fühlens und Handelns wirksam sein und die Erwartungen der Organisation ist Ihnen ebenso wichtig wie jene der Mitarbeiter und Kollegen. Jede Zusammenarbeit mit uns beginnt mit der Definition Ihres Ziels. Je genauer wir das Ziel definieren, desto eindeutiger kann der spätere Erfolg gemessen und nachjustiert werden.

Die TeilnehmerInnen arbeiten in einer Abfolge aus „Theorie und Praxis“. Während die Theorieblöcke dem gemeinsamen Arbeiten und Lernen, der Erprobung und Diskussion in der Gruppe dienen, fördern die

Praxisphasen die persönliche Anwendung der Lerninhalte in der eigenen Arbeitssituation und werfen die relevanten Fragen auf. Individuelle Coachingsequenzen unterstützen die persönliche Entwicklungsarbeit. Wir verbinden Konzepte der Organisations- und Personalentwicklung mit der Individual- und Lernpsychologie. In unserer Zusammenarbeit legen wir laufend die neuen Ziele fest. Sie nutzen Ihre bisherigen Erfahrungen, Ihre Stärken und Schwächen und reflektieren Ihre Entwicklungsschritte an Hand Ihrer Vorstellungen und Resultate. Daran orientiert sich die weitere persönliche Entwicklungsarbeit.

Fakten der mehrmonatigen Begleitung: Präsenztrainingstage in Kombination mit Arbeitsunterlagen, (Checklisten, Hefen, Merkkarten, etc.) Online Lernplattform, Webinare, persönliches Coaching und Mentoring durch eine Führungskraft aus Ihrem Bereich.

Managementbegleitung Kommunikation Stufe 1



Unsere Welt – eine Welt der Organisationen – kommt ohne professionelle Führung nicht aus. Die Zeiten, in denen man in die Führungsrolle hineingeboren wurde, sind längst vorbei.

Führung ist eine komplexe, soziale, fachlich und kommunikativ anspruchsvolle Aufgabe.

Die Führung von Menschen und Organisationen ist eine ständige Herausforderung, die im Wandel steht. Um Führungskräfte der Zukunft zu unterstützen, haben wir dieses Trainingsprogramm entwickelt.

Die eigenen Talente sowie die eigenen Schwächen zu kennen, stellen eine persönliche Herausforderung dar, der Sie sich im Training stellen werden.

Die individuellen Ziele im Training

Konzentration auf die erkannten Veränderungs- und Optimierungserfordernisse, Verbesserung der eigenen Kommunikation und eine wirkungsvolle Anpassung an unterschiedliche Gesprächspartner. Erlernen bzw. Auffrischen der relevanten Elemente der eigenen Managementaufgaben. Entwicklung zum Manager mit persönlicher Haltung als Vorbild und „BegleiterIn“ der Mitarbeiter und Mitarbeiterinnen.

Fair, klar und inspirierend.

Die individuellen Anliegen und praktischen Schwierigkeiten der TrainingsteilnehmerInnen werden von uns umfassend berücksichtigt. Individuelle Hilfestellungen sorgen für persönlich angepasste Lernwege in einem gemeinsamen Trainingsrahmen der Gruppe. Das kombinierte Lernen als Individuum und als Gruppe garantiert den bemerkenswerten Entwicklungserfolg.

Resultate die Sie erreichen werden:

- Sie erkennen Ihre individuelle Grundeinstellung und können sie bewusst verändern.
- Sie reflektieren Ihr Handeln und Wirken und sind in der Lage es der jeweiligen Situation anzupassen
- Sie erkennen Ihre Rolle, Aufgabe und Verantwortung als Führungskraft und entwickeln oder reflektieren Ihren Führungsstil
- Sie haben Problemlösungskompetenzen entwickelt und können unterschiedliche Blickwinkel einnehmen und zielorientiert integrieren
- Sie können wertschätzend und klar kommunizieren, Feedback geben und annehmen.
- Sie können Alternativen erkennen und danach handeln
- Sie können die Arbeit Ihrer Teams analysieren und unter dem Ziel der Qualitätssteigerung leiten
- Sie kennen verschiedene Techniken zur Steigerung der Eigenmotivation und sind in der Lage diese anzuwenden

Training - Shortcuts:

3 Monate,
5 Tage Präsenztraining,
2 Coachingeinheiten,
Webinare
Moderierte Lernplattform,
Checklisten, Unterlagen, Merkkarten,
Arbeitshefte

Managementbegleitung

Leadership Stufe 2

Beziehungsorientiert Entwickeln: Menschen, Kommunikation und Prozesse.



Beziehungsorientiert Entwickeln: Menschen, Kommunikation und Prozesse.

Vorbild sein und Zukunft gestalten! Dieser Aufbaulehrgang, der ein Basistraining und einen Selbstreflexionstest voraussetzt, legt einen Schwerpunkt auf Ihre Persönlichkeitsentwicklung, die selbstreflektierte Steigerung Ihrer Führungskompetenzen und die Enttübung der eigenen Sichtweisen. Wir klären neue Perspektiven, persönliche Ziele und überprüfen die Machbarkeit und Planung von Maßnahmen sowie zahlreiche Modelle aus der Transaktionsanalyse zur planvollen Führung. Sie werden Ihren eigenen Führungsstil erkennen und die stilgerechte Kommunikation und Ihr Führungsverhalten (Entscheidungen, Konsequenzen, Kommunikation) kontinuierlich steigern.

Ziele des Programms

- Strukturierter Soll-/Ist-Vergleich der eigenen Einstellungen, Kompetenzen und

- Handlungsweisen. Sie sind in der Lage Ihr eigenes Handeln und Wirken zu reflektieren, neu auszurichten und anzupassen
- Konzentration auf die erarbeiteten Veränderungs- und Optimierungsmaßnahmen
- Ausbau einer für Führungskräfte förderlichen Grundeinstellung und Reflexion der eigenen Verantwortung
- Sie lernen andere Menschen und deren Ideen und Motive zu verstehen, annehmen und wertschätzend zu besprechen. Sie verbessern damit die eigene Kommunikation und können Anpassung an unterschiedliche Gesprächspartner und Aufgaben sicherstellen
- Erlernen bzw. Auffrischen der relevanten Elemente der eigenen Managementaufgaben, Alternativen erkennen, danach handeln, planen und realisieren
- Steigerung der Leadershipaufgabe zur „ständigen Begleitung“ der Geführten im Sinne der Eigenschaften: fair, klar, inspirierend und fähig. Sie können verschiedene Techniken zur Steigerung der Eigenmotivation anwenden und auf Mitarbeiter übertragen.
- Sie können gehaltvolle Information in kurzer Zeit kommunizieren, Konflikte konstruktiv bearbeiten und haben Problemlösungskompetenzen entwickelt. Damit nehmen Sie unterschiedliche Blickwinkel ein und interagieren zielorientiert.

Sie haben ihre Persönlichkeit selbstbestimmt weiterentwickelt

Inhalte der Module

Modul A 1. & 2. Tag

Auffrischung und Ergänzung der Inhalte Managementtraining – Kommunikation Stufe 1
Diskussion und Vertiefung des Einstiegstests

Modul B 3. & 4. Tag

Beziehungs- und Rollenorientierte Führung (Beziehungen aufbauen und entwickeln)
Ziele und Feedbackprozesse
Grundlagen der Kommunikation
Transaktionen, OK-Positionen & Transaktionsanalytische Modelle
Rollenkonzepte und Führungsstile

Modul C 5. & 6. Tag

Mitarbeiter- und Beziehungsorientierte Kommunikation
Zielvereinbarungsgespräche, Motivationsgespräche, Kontrollgespräche, Lob und Kritik, Beurteilungsgespräche, Verhandlungsführung
Ebenen der Kommunikation: Denken, Fühlen, Handeln

Modul D 7. & 8. Tag

Motivation und Motivations-Mix
Teamkonzepte-Rollen und Strukturen im Team
Agilität im Team
Konkurrenz und Kooperation
Kreativität/ Moderation/ Verdichtung/ Handeln
Arbeit in Projekten, prozessorientierte Arbeit

Modul E 9. & 10. Tag

Vortrag & Wirkung, Struktur & Selbstorganisation
Moderation, Interaktionen & Argumentieren
Klarheit und Selbstsicherheit
Aufbau, Ordnung und Spontanität
Zeitmanagement - Arbeitstechnik

Modul F 11. & 12. Tag

Organisation und Kultur
Strategie, Macht und Führung
Wie entsteht Kultur und wie verändert man sie?
Kultur- und Qualitätsanalyse
Umgang mit Macht, Verbündeten, Gegnern und Anderen
Kulturintegration in der Organisation

Training - Shortcuts:

10 Monate,
12 Tage Präsenztraining,
3 Coachingeinheiten,
Webinare und Videoplattform
Moderierte Lernplattform,
Checklisten, Unterlagen, Merkkarten,
Arbeitshefte, Peergroup, Kaminabend

Führungskräfteentwicklung für GruppenleiterInnen

Den Sand im Getriebe wegputzen.



Einfach die vielen kleinen, täglichen Dinge clever machen! Dieses Trainingskonzept richtet sich an „untergeordnete Führungskräfte“:

Teamleiter, Gruppenleiter, Maschinenführer oder Partieführer. Menschen die sich ihrer Rolle als Führungskraft oft nicht bewusst sind oder von ihrer Umgebung nicht als Führungskräfte wahrgenommen werden. Diese Führungskräfte sind scheinbar nicht vorhanden und werden vielleicht auch gar nicht richtig ernst genommen. Die tägliche Arbeit dieser Menschen in Zusammenarbeit mit ihren Teams, ihren Aufgaben, ihren Prozessen und ihren Problemen hat für die Organisation jedoch eine hohe Bedeutung.

Sie sind Führungskräfte, die die täglichen Kleinigkeiten absichern. Sie sorgen für das Funktionieren des „Uhrwerks“ in der Organisation. Die vielen kleinen Räder am Laufen

halten, deren Fehlfunktionen mit Konsequenzen verbunden sind. Diese sind scheinbar unbedeutend, in der Summe jedoch teuer und meist ein unmittelbar spürbarer Mangel.

Managementprogramm - Gruppenleiter

Jeder Teilnehmer, jede Teilnehmerin beschreibt seine/ihre individuellen Arbeitsfelder. Mit KollegInnen (auch aus anderen Organisationen) werden die Erkenntnisse diskutiert, reflektiert, Verbesserungspläne geschmiedet und neue Verhaltensweisen geübt. Die TeilnehmerInnen lernen mit ihren individuellen Situationen, ihren MitarbeiterInnen und ihren spezifischen Themen besser umzugehen.

Die niederschwellige Begleitung durch eine Führungskraft aus dem eigenen Haus (MentorIn) sichert eine praxisrelevante, zielorientierte Entwicklung. Das Entwicklungskonzept beinhaltet neben kurzen Trainingsmodulen (½ Tag), Lerngruppen, Online- Webinarplattform, individuelles Online-Coaching auch eine Vielzahl von Trainingshilfsmitteln.

Das Training findet abwechselnd 6 x ½ Tage in den jeweiligen Unternehmen im direkten Arbeitsbereich in persönlicher Präsenz statt. Max. 2 Personen aus einem Unternehmen,

Resultate die Sie erreichen werden:

- Sie erkennen Ihre individuelle Grundeinstellung und können sie bewusst verändern.
- Sie reflektieren Ihr Handeln und Wirken und sind in der Lage es der jeweiligen Situation anzupassen
 - Die Kommunikation und Arbeit nach unten, nach oben und mit Kolleginnen und Kollegen
 - Formale und informelle Macht & Rollen: Leitungsfunktionen, Experten, (z.B. Maschinenführer und Helfer)
 - Aufgaben verstehen, Aufgaben erfüllen
 - Arbeitseinteilung, Abläufe erkennen und steuern
 - Umgang mit Emotionen- (Reaktionen der Kollegen, Beleidigungen)
 - Der persönliche Beitrag zur besseren Arbeit
 - Akzeptieren der unterschiedlichen Stärken
 - Kommunikation und Arbeit nach oben (Zuhören, verstehen und nachfragen, Respekt und Konflikte)
 - Kommunikation und Arbeit nach der Seite
 - Gemeinsame Umgangsformen
 - Mit Kollegen gemeinsame Regeln finden und danach leben
- Sie erkennen Ihre Rolle, Aufgabe und Verantwortung als Führungskraft und entwickeln oder reflektieren Ihren Führungsstil
- Sie haben Problemlösungskompetenzen entwickelt und können unterschiedliche

Blickwinkel einnehmen und zielorientiert integrieren

- Konflikt (Entstehung, Vermeidung, Deeskalation anhand von Beispielen Kompromisse finden
- Sie können Alternativen erkennen und danach handeln
- Sie können die Arbeit Ihrer Teams analysieren und unter dem Ziel der Qualitätssteigerung leiten
- Sie kennen verschiedene Techniken zur Steigerung der Eigenmotivation und sind in der Lage diese anzuwenden
- Sie können wertschätzend und klar kommunizieren, Feedback geben und annehmen.
 - Erfahrungen im Trainingsteam austauschen (Best Practice: z.B.: Sinnvolle Abläufe und Einteilungen (Einsatzzeiten, Urlaube, Wer tut was?)
 - Delegation & Freiheiten geben und beschränken

Training - Shortcuts:

3 Monate,
6 * 1/2 Tage Präsenztraining,
Moderierte Lernplattform,
Checklisten, Unterlagen, Merkkarten,
Arbeitshefte



Lehrgänge Verkauf Entwicklungs - Begleitung

Verkaufen. Der schönste Beruf der Welt?

Planung – Kommunikation – Steuerung zum Erfolg

Einen Kunden, eine Kundin vom richtigen Produkt und dem angemessenen Preis zu überzeugen ist tägliches Ziel von Verkaufsgesprächen. Die Erfolgsfaktoren im Produktverkauf sind die Persönlichkeit des Verkäufers, der Verkäuferin sowie die Beziehung zwischen ihr/ihm und den KundInnen. Weiters die Fähigkeit Notwendiges zu erkennen, darauf angemessen zu reagieren und das Talent die eigene Begeisterung auf Andere zu übertragen, sowie last but not least, die Eigenschaft Strategie für den Verkauf ins rechte Licht setzen zu können. Alles in allem ein interessanter, herausfordernder und wunderschöner Beruf.

Im Wesentlichen handelt es sich bei der Verkaufstätigkeit um kommunikative Arbeit mit Menschen, das gezielte Herbeiführen von Übereinkünften, das Arbeiten an Problemen, sowie das Lösen derselben.

Ob Sie einen Verkauf aufbauen, Ihre persönliche Kundenstrategie optimieren wollen oder einfach nur Ihre Kommunikation wieder einmal runderneuern wollen, wir bieten Ihnen ein passendes Entwicklungsprogramm.

Können Sie sich diesen Erfolg überhaupt vorstellen? Zeichnen Sie am Beginn der Begleitung ein klares Bild von Ihrer Organisation und Ihrer Kunden, das Ihnen hilft sich alle Facetten des Erfolgsbildes vor Augen zu führen.

Prinzipiell arbeitet jeder Teilnehmer, jede Teilnehmerin laufend an seiner / ihrer eigenen Entwicklung und reflektiert seine / ihre eigene Herangehensweise. In der Gruppe werden die Erkenntnisse diskutiert, Verbesserungspläne ausgetauscht und neue Verhaltensweisen geübt. Der Austausch mit anderen in einer offenen Lerngruppe stärkt das Vertrauen, Verstehen und die Kooperation.

Cleverness und die konsequente Anpassung an Ihren persönlichen Stil, führt zügig zu mehr Erfolgen. Gerne begleiten wir Sie bei Ihrer Entwicklung mit Herz und Hirn.

Unternehmensherzstück - „Der pulsierende Verkauf“

Zielorientierte Verkaufskommunikation



In diesem Lehrgang stehen das Aufbauen von Kundenbeziehungen, das aktive Verkaufen und die Kommunikation im Fokus. Sie lernen Ihre eigene Vertriebspersönlichkeit kennen. Sie entwickeln Ihre Fähigkeiten zur aktiven und erfolgreichen Kundenbeziehungsgestaltung weiter und lernen den Umgang mit Ihren unterschiedlichen Gesprächspartnern.

Sie schärfen Ihre Kommunikation, um die Produkt- und Leistungsfacetten ins richtige Licht zu stellen, sowie den Wert Ihres Produkts oder Ihrer Leistung angemessen und selbstbewusst darstellen zu können. Sie können Beziehungen zu Kunden aufnehmen und entwickeln. Sie sind in der Lage Störungen in der Beziehung zu erkennen und langfristig abzusichern.

Resultate die Sie erreichen werden:

- Sie werden ihre Verkaufs-Kompetenzen kontinuierlich vertiefen und weiterentwickeln
- Sie können ihr eigenes Handeln reflektieren und ggf. verändern oder wiederholen.
- Sie können planvoll vorgehen
- Bei Kommunikationshindernissen können Sie Alternativen erkennen und danach handeln. Für Probleme haben Sie Lösungskompetenzen entwickelt und können unterschiedliche Blickwinkel einnehmen und zielorientiert integrieren.
- Ihre Motivation können Sie mit verschiedenen Techniken steigern und Ihre Eigenmotivation aktiv nutzen.
- Sie haben Übersicht über Ihre Aufgaben und können strukturiert und angemessen mit Ihrer Zeit agieren
- Ideen Ihrer Kundinnen und Kunden können Sie verstehen, annehmen und wertschätzend besprechen
- Sie können gehaltvolle Information in kurzer Zeit kommunizieren
- Sie sind in der Lage Konflikte konstruktiv zu bearbeiten
- Sie können die unterschiedlichen Kommunikationskanäle sinnstiftend nutzen
- Sie können Feedback an KundInnen und KollegInnen geben und annehmen

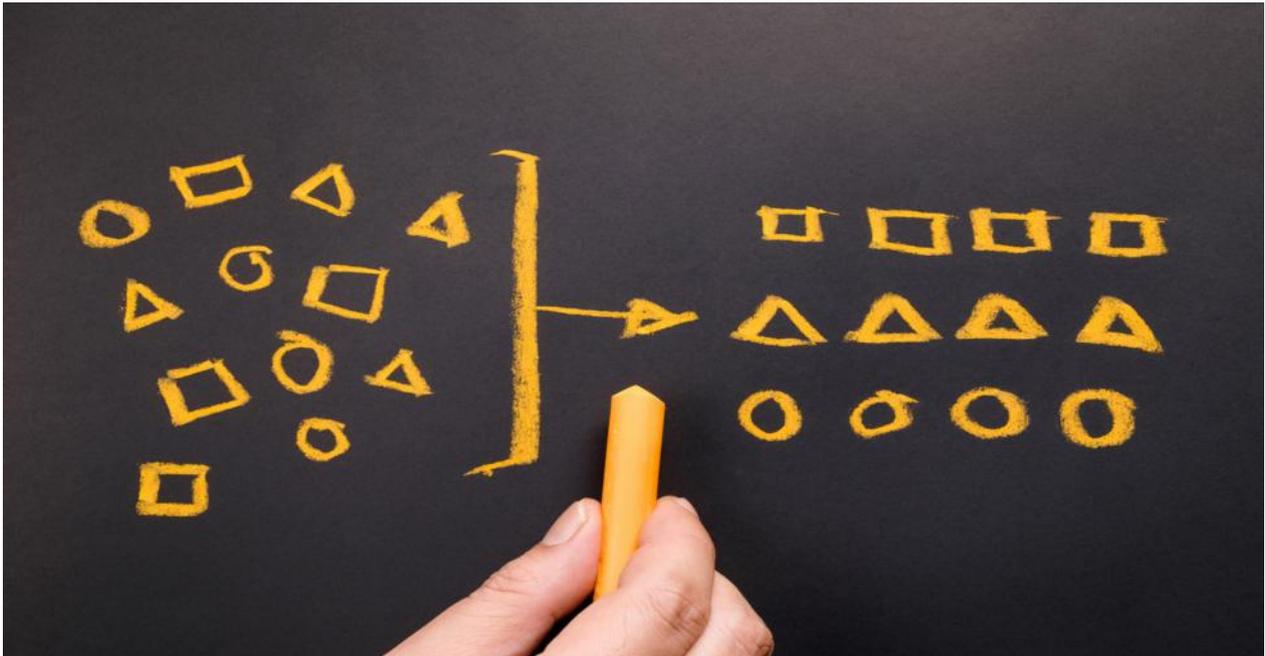
Training - Shortcuts:

3 Monate,
5 Tage Präsenztraining,
2 Coachingeinheiten,
Webinare
Moderierte Lernplattform,
Checklisten, Unterlagen,
Merkkarten, Arbeitshefte

Sie haben ihre Persönlichkeit weiterentwickelt

Unternehmensherzstück - Verkaufsstrategie

Fokus EPU und KMU



Clever planen, den eigenen Stil gestalten und weiterentwickeln

Am richtigen Weg zum Kunden, zur Kundin!
Eine eigene Vertriebsstrategie fördert das planvolle Vorgehen, reduziert das Risiko, ist billiger als "Schauen wir mal was herauskommt" und bietet die Grundlage für erfolgsorientiertes Steuern des Verkaufsprozesses.

Wie finde ich meine eigene Erfolgsstrategie?
Trauen Sie sich authentisch zu sein!

Sie haben besondere Talente und Fähigkeiten.
Sind diese Ihren Kundinnen und Kunden bekannt? Sind die für Ihre Kundinnen und Kunden etwas wert?

Können Sie das bewusst verstärken?

Den eigenen Stil erkennen und die Fähigkeiten, Besonderheiten und Talente darstellen. Den eigenen Stil fashionable, also werthaltig leben und erfolgreich anwenden.

Wir bieten Ihnen eine Übersicht über die zwölf relevanten Arbeitsfelder zur Entwicklung einer eigenen erfolgreichen Verkaufsstrategie. Sie sind am Ende in der Lage die zwölf Arbeitsfelder in eine für Sie passende und sinnvolle Reihenfolge zu fügen, haben eine klare SOLL/Ist Analyse und wissen, WO und WIE Sie ansetzen müssen.

Sie versuchen Dinge, die Sie noch nie versucht haben.

Resultate die Sie erreichen werden:

Meine Einstellung zum Verkaufen

Welche Motive, Phantasien und welche Haltung habe ich gegenüber dem Verkaufen?

Das Profil ICH

Sie haben eine klare Vorstellung Ihres Stils. Sie können ihn ausbauen und anwenden.

- Klarer Slogan an Kunden
- Die eigenen, wertvollen Talente kennen und aktiv in die V-Strategie einbauen
- Klärung der Stärken und Besonderheiten. Was schätzen und lieben meine Kunden.
- Laufende Anpassungen der Marke und der Verkaufsstrategie vornehmen

Märkte, Marktsegmente und Kundengruppen

Kundengruppen

- Sie kennen Ihren Markt und können darin angemessen agieren
- Sie können Marktchancen realistisch einschätzen
- Sie haben sich Methoden erarbeitet, um Änderungen im Markt zu erkennen und eigenständig anzupassen.

Kudentypen

- Klare und realistische Kundenbilder (Typen)
- Klarheit über unterschiedlichen Typen (Bedürfnisse und Erwartungen)
- Realistische Pläne und Methoden zur Kundentypenentwicklung
- Methodenanpassung an Bestandskunden und Neukunden
- Klarer Fragenkatalog zur Kommunikation mit den Kundentypen.

Angebotsprofil

- Standard-Angebote und
- Anpassungen der Standards an individuelle Situationen und Anfragen

Die Verkaufskanäle

- Offline & Online
- Prozessgestaltung & Prozesssteuerung
- Prozessanpassung an Ihre Stärken und Ihren Stil

Energie und Konsequenz

- Sie kennen Konzepte zur Erhaltung der eigenen Energie und können sie anwenden
- Sie haben Strategien zum Umgang mit negativen Energien gelernt

Gesprächsstrategien für typische Kundengesprächssituationen

- Sie kennen Ihre typischen Gesprächssituationen und Ihre Gesprächsmuster
- Konkrete Vorbereiten auf den Kundendialog
- Klare Gesprächsziele
- Anwendung der Ebenen der Sachlichkeit, der Emotionen und des Handelns.

Verkaufshilfsmittel

- Übersicht über verschiedene Kommunikations - Tools
 - Homepage, Landingpages & Soziale Medien, Suchmaschinenarbeit
 - Printmedien, Mundpropaganda, Newsletter, Telefonate
- Sie können diese Tools anwenden
- Sie sind in der Lage erforderliche Leistungen zu beauftragen und zu überwachen

Feedback zu Ihrer Strategie

Aus der Gruppe und durch den Trainer

Training - Shortcuts:

3 Monate,

6 1/2 Tage Präsenztraining,

2 Coachingeinheiten,

Webinare und Videoplattform

Moderierte Lenplattform,

Checklisten, Unterlagen, Merkkarten,

Arbeitshefte, Musterdokumente und Templates

Lehrgang Verkauf in kundennahen Bereichen



Im Team erfolgreich verkaufen!

Ein erfolgreiches Verkaufsteam läuft wie ein feines Uhrwerk. Alle Teile haben eine spezifische Aufgabe und wirken perfekt zusammen. Der Innendienst hat dabei mehrere Aufgaben. Er stellt eine bedeutende Nahtstelle zum Kunden, zur Kundin dar. Hier wird umgesetzt was durch die AußendienstkollegInnen und VerkäuferInnen zugesagt wurde. Die Kundinnen und Kunden sollen vom richtigen Produkt und dem angemessenen Preis überzeugt werden. Am Weg zum Erfolg sollen die Kaufimpulse verstärkt und das gemeinsame Ziel, der Auftrag erreicht werden.

Dabei kommt es darauf an das Relevante zu erkennen, darauf zu reagieren und die eigene Begeisterung auf andere zu übertragen. Last

but not least das Unternehmen und das Angebot ins rechte Licht zu setzen.

In diesem Ausbildungsprogramm lernen Sie die eigenen Talente kennen. Sie entwickeln Ihre Fähigkeiten zur aktiven und erfolgreichen Kundenbeziehungsgestaltung weiter. Sie können mit KollegInnen und KundInnen gleichermaßen wirkungsvoll Beziehungen aufbauen. Sie können Vertrauen bilden und mit Spannungen umgehen.

Die Teilnehmerinnen und Teilnehmer stehen in einer offenen Lerngruppe im kontinuierlichen Austausch mit ähnlichen Funktionsträgern von anderen, ebenfalls teilnehmenden Unternehmen. Sie lernen sich kennen, verstehen und lernen von und miteinander.

Resultate die Sie erreichen werden:

- Sie werden ihre Aufgabe im Verkaufsteam klar erkennen und ausfüllen
- Sie werden ihre kommunikations-Kompetenzen für Ihre Verkaufsaufgaben kontinuierlich vertiefen und weiterentwickeln
- Sie können ihr eigenes Handeln reflektieren und ggf. verändern oder wiederholen.
- Sie können mit Kolleginnen und Kollegen klar und zügig kooperieren.
- Bei Kommunikationshindernissen können Sie Alternativen erkennen und danach handeln. Für Probleme habe Sie Lösungskompetenzen entwickelt und können unterschiedliche Blickwinkel einnehmen und zielorientiert integrieren.
- Ihre Motivation können Sie mit verschiedenen Techniken steigern und Ihre Eigenmotivation aktiv nutzen.
- Sie haben Übersicht über Ihre Aufgaben und können strukturiert und angemessen mit Ihrer Zeit agieren
- Motive und Wünsche Ihrer Kundinnen und Kunden können Sie erkennen und verstehen und wertschätzend besprechen
- Sie können gehaltvolle Information in kurzer Zeit kommunizieren
- Sie können Feedback an KundInnen und KollegInnen geben und annehmen
- Sie haben ihre Persönlichkeit weiterentwickelt

Training - Shortcuts:

3 Monate,
4 Tage Präsenztraining,
1 Coachingeinheiten,
Webinare
Moderierte Lernplattform,
Checklisten, Unterlagen, Merkkarten,
Arbeitshefte

Notizen

Allgemeine Geschäftsbedingungen

Diese Geschäftsbedingungen (AGB) gelten für sämtliche Schulungen, Lehrgänge, Prüfungen und Maßnahmen (im Folgenden als Kurse oder Veranstaltungen bezeichnet), die von der view2move GmbH durchgeführt werden und an denen Sie teilnehmen.

Anbieter und Kontaktdaten:

View2move GmbH (view2move) Dietrichsteingasse 13 C, 3400 Klosterneuburg; E-Mail: office@view2move.eu, Telefon: 43 664 2007869, Fax: Fax +43 (0)1/ 253 3033 6217, Firmenbuch Nr. 345292h HG Korneuburg,

ANMELDUNG ZU KURSEN UND SCHULUNGEN, TEILNAHMEVORAUSSETZUNGEN

Jede Anmeldung muss schriftlich (per Fax, E-Mail oder online) erfolgen und ist damit für Sie verbindlich. Um die Effizienz der Veranstaltungen zu gewährleisten, ist die TeilnehmerInnenanzahl begrenzt. Die Anmeldungen werden in der Reihenfolge ihres Eingangs berücksichtigt. Aus organisatorischen Gründen ist eine Anmeldung bis spätestens 4 Wochen vor Veranstaltungsbeginn notwendig, da wir sonst Ihre Teilnahme an der jeweiligen Veranstaltung nicht gewährleisten können. Um Ihre Anmeldung bearbeiten zu können, ist eine vollständige Angabe der Daten erforderlich.

Die Anmeldung wird vom view2move schriftlich (per E-Mail, Fax oder S bestätigt und ermöglicht Ihnen die Teilnahme an der betreffenden Veranstaltung (Kurs).

KURSgebÜHR UND SONSTIGE KOSTEN

- 1) Die Kursgebühr können Sie dem jeweils gültigen Bildungsprogramm oder den für die betreffende Veranstaltung herausgegebenen Unterlagen bzw. der Website www.view2move.eu entnehmen. Die Einzahlung der Kursgebühr ist sofort nach Erhalt der Rechnung fällig. Bei nicht fristgerechter Zahlung wird die Freischaltung des/der betreffenden Teilnehmers/Teilnehmerin deaktiviert.
- 2) Die Leistungen der view2move unterliegen der Umsatzsteuer und gelangen mit 20 % MwSt. zur Verrechnung. Bei Zahlungsverzug wird der Gesamtbetrag sofort fällig.

KURSBESUCHSBESTÄTIGUNGEN UND ZEUGNISSE

Sie haben Anspruch auf Ausstellung einer Kursbesuchsbestätigung, nachdem Sie den hierfür erforderlichen Prozentsatz (in der Regel 75 Prozent) der festgelegten Unterrichtseinheiten und die Praxisvertiefungen in der vereinbarten Form absolviert und die Kursgebühr einschließlich der sonstigen Kosten bezahlt haben. Ist eine Prüfung (ein Test) vorgesehen, haben Sie Anspruch auf Ausstellung einer diesbezüglichen Bestätigung.

RÜCKTRITTSRECHT und STORNOGEBÜHREN

1. Sofern Sie sich verbindlich zu einem Kurs oder einer Veranstaltung bei der view2move angemeldet haben, können Sie Ihre Anmeldung bis 4 Wochen vor dem Veranstaltungsbeginn ohne Angabe von Gründen widerrufen und damit kostenfrei vom Vertrag zurückzutreten.
2. Im Fall eines Rücktritts zwischen dem 14. bis einschließlich 8. Tag vor Kursbeginn beträgt die Stornogebühr 50 Prozent der vereinbarten Kursgebühr.
3. Bei Rücktritt zwischen dem 7. Tag und dem Kursbeginn sind 100 Prozent der vereinbarten Kursgebühr zu bezahlen. Die Stornogebühr ist mit Wirksamkeit der Rücktrittserklärung fällig.
4. Die Stornogebühr entfällt, wenn vom/von der TeilnehmerIn ein/e ErsatzteilnehmerIn genannt wird, der/die die Aufnahmevoraussetzungen entspricht und die volle Kursgebühr bezahlt.
5. Der Rücktritt vom Vertrag kann bei einem Auftrag für mehrere TeilnehmerInnen auch teilnehmerInnenbezogen (für einzelne TeilnehmerInnen) erfolgen.
6. Bei einem Rücktritt wird Ihnen die bereits bezahlte Kursgebühr rücküberwiesen. In keinem Fall werden wir Ihnen wegen der Rückzahlung ein Entgelt berechnen.
7. Sie haben kein Rücktrittsrecht von digitalen Kursen oder Inhalten, sobald Sie sich in den von Ihnen bestellten Kurs eingeloggt haben.

RÜCKTRITTSRECHT SEITENS VIEW2MOVE

1. View2move ist unbeschadet der gesetzlichen Bestimmungen berechtigt, vom Vertrag aus wichtigen Gründen zurückzutreten oder TeilnehmerInnen von der weiteren Teilnahme an der betreffenden Veranstaltung auszuschließen.
2. Ein wichtiger Grund liegt insbesondere vor,
 - a. wenn die für den betreffenden Kurs vorgesehene MindestteilnehmerInnenzahl nicht erreicht wird oder der/die für den Kurs vorgesehene TrainerIn nicht zur Verfügung steht oder der Kurs aus anderen Gründen nicht (mehr) durchgeführt werden kann.
 - b. wenn die Durchführung aus gesundheitlichen Gründen nicht erfolgen kann (COVID). In diesem Fall wird die Kursgebühr bzw. der Gutschein zur Gänze refundiert.
3. Wichtige Gründe, die zum Ausschluss von der betreffenden Veranstaltung berechtigen, liegen insbesondere dann vor,
 - a. Wenn Sie durch Ihr Verhalten die ordnungsgemäße und zielgerichtete Abwicklung der Lehrveranstaltung/ des Kurses trotz einmaliger Ermahnung beeinträchtigen;
 - b. Wenn berechtigte Beschwerden über Sie und/oder Ihr Verhalten von anderen KursteilnehmerInnen und/oder Vortragenden an die Geschäftsführung herangetragen werden.
4. In den vorstehend genannten Fällen wird die Kursgebühr bzw. der Gutschein aliquot refundiert.

ÄNDERUNGEN DES PROGRAMMS

View2move behält sich das Recht vor, inhaltliche Änderungen des Schulungsprogramms, der Anzahl der Unterrichtseinheiten, der Kursgebühr, des Kursortes, eines Trainers/einer Trainerin und der Kurstermine vor- zunehmen, wenn sich die rechtlichen Grundlagen, auf welchen diese Vorgaben beruhen, geändert haben oder die Änderungen infolge faktischer Gegebenheiten erforderlich sind. Abweichungen werden nach Möglichkeit sofort mitgeteilt, damit Sie Ihre Anmeldung ggf. ändern können.

HAFTUNG

1. Eine Haftung der view2move für Schäden besteht nur dann, wenn der/die TeilnehmerIn Vorsatz oder grobe Fahrlässigkeit nachweist. Die Haftung der view2move ist mit der Höhe der Kursgebühr begrenzt.
2. View2move übernimmt keine Gewähr für die inhaltliche Richtigkeit und Vollständigkeit der von den Vortragenden und Trainern/Trainerinnen gemachten Aussagen oder für die von den Vortragenden und Trainern/ Trainerinnen nach bestem Wissen und Gewissen erstellten und zur Verfügung gestellten Unterlagen.
3. View2move haftet nicht für den Verlust oder die Beschädigung der von den TeilnehmerInnen mitgebrachten Gegenstände (inklusive Garderobe) oder Wertsachen am Veranstaltungsort.

DATENSCHUTZ

Ihre persönlichen Daten werden von uns elektronisch erfasst und verarbeitet. Sie dienen ausschließlich view2move Zwecken, außer wenn im Zusammenhang mit unserer Leistungserbringung eine Übermittlung an Dritte (z. B. für die Ausstellung von externen Prüfungszertifikaten) erforderlich ist. Hinsichtlich des Datenschutzes gelten unsere Datenschutzrichtlinien, abrufbar unter:

www.view2move.eu/privacy-policy/

DRUCKFEHLER

Wir behalten uns das Recht vor, aufgrund von Druckfehlern nachträgliche Änderungen vorzunehmen.

Die AGB der view2move können Sie unter diesem Link im PDF-Format downloaden:

<https://www.view2move.eu/abg-allgemeine-geschaeftsbedingungen/>

Sonderkonditionen

Beachten Sie die Möglichkeit Förderungen in Anspruch zu nehmen.

Wir helfen gerne!

Credits

Alle Bilder und Bildrechte: Silvie Bergmann, Heinz Goldemund, IStock, Canva

Grafik: Judith Modl

Stand: V 1.1 Jänner 2024

view2move GmbH
Dietrichsteingasse 13 C1
A-3400 Klosterneuburg

+43 664 2007869
office@view2move.eu
www.view2move.eu

view **2** move