



Sportlich auf der Fläche,
**TRAINIERT IN VERKAUF
UND TEAMFÜHRUNG!**



WIRTSCHAFTSAKADEMIE
MEHR als WISSEN

Stärken Sie IHR TEAM!

Zu wenig Mitglieder und keine Organisation im Verkauf?

Zu wenig Umsatz und keine Idee?

Zu wenig Identifikation im Club und im Team?

Zu viele Diskussionen im Team und mit Mitgliedern?

Gewinnen, motivieren und binden Sie Mitglieder sowie Personal mit unseren maßgeschneiderten Weiterbildungsprogrammen. Schulen Sie einzelne Mitarbeiter/-innen oder ganze Teams für positive Veränderungen.



Sie möchten größere Gruppen schulen?

Dann sprechen Sie uns an, wir finden die richtige Lösung.

www.wak-sh.de/unternehmen



Das bieten wir Ihnen:



Langjährige Expertise

Seit über 50 Jahren bieten wir eine große Auswahl an Bildungsthemen in hochwertiger Seminarqualität an!



Wir schauen genau hin

Gemeinsam mit Ihnen ermitteln und konsolidieren wir das Weiterbildungspotenzial Ihres Teams!



Sie können ein To Do abgeben

Wir übernehmen die gesamte Organisation Ihrer Unternehmensveranstaltung!

WEITERBILDUNGEN

für die Sport- und Fitnessbranche

Gesprächsführung und Konfliktbewältigung

Effektive Mitarbeitergespräche und Konfliktlösungen sind der Schlüssel für erfolgreiche Führung. Teilnehmende oder Ihre Mitarbeitende erlernen praktische Gesprächstechniken und die Grundlagen des Konfliktmanagements.

Jetzt mehr erfahren
www.wak-sh.de/gespraech



Jetzt mehr erfahren
www.wak-sh.de/verhandlung



Argumentations- und Verhandlungstechniken

Verbessern Sie die Verhandlungsfähigkeiten Ihrer Mannschaft, um überzeugende Gespräche zu führen! Nutzen Sie psychologische Gesprächstechniken für erfolgreichere Verhandlungen.

Vom Teammitglied zur Führungskraft

Bereiten Sie Teammitglieder optimal auf ihre Führungsrolle vor, damit diese den Respekt Ihres Teams von Anfang an gewinnen. Das individuelle Führungsverhalten wird überprüft und verbessert.

Jetzt mehr erfahren
www.wak-sh.de/neuerolle



Jetzt mehr erfahren
www.wak-sh.de/verkauf



Sales Professional: Das Verkaufsgespräch

Ihre Mitarbeitenden erlernen grundlegende Verkaufstechniken für authentische und erfolgreiche Kundeninteraktionen. Damit tragen sie zu einer positiven Kundenbindung und Umsatzsteigerung bei.



NICHT DAS RICHTIGE DABEI?

Kontaktieren Sie uns für maßgeschneiderte
Lösungen!



Timo Garbers

Regionalleiter Mitte

Tel.: (0431) 3016 - 103

timo.garbers@wak-sh.de



Bennet Schwohn

Regionalleiter Nord

Tel.: (0461) 50339 - 16

bennet.schwohn@wak-sh.de



Daniel Fauli Fernandez

Regionalleiter Süd

Tel.: (0451) 5026 - 154

daniel.fauli-fernandez@wak-sh.de

Region Nord

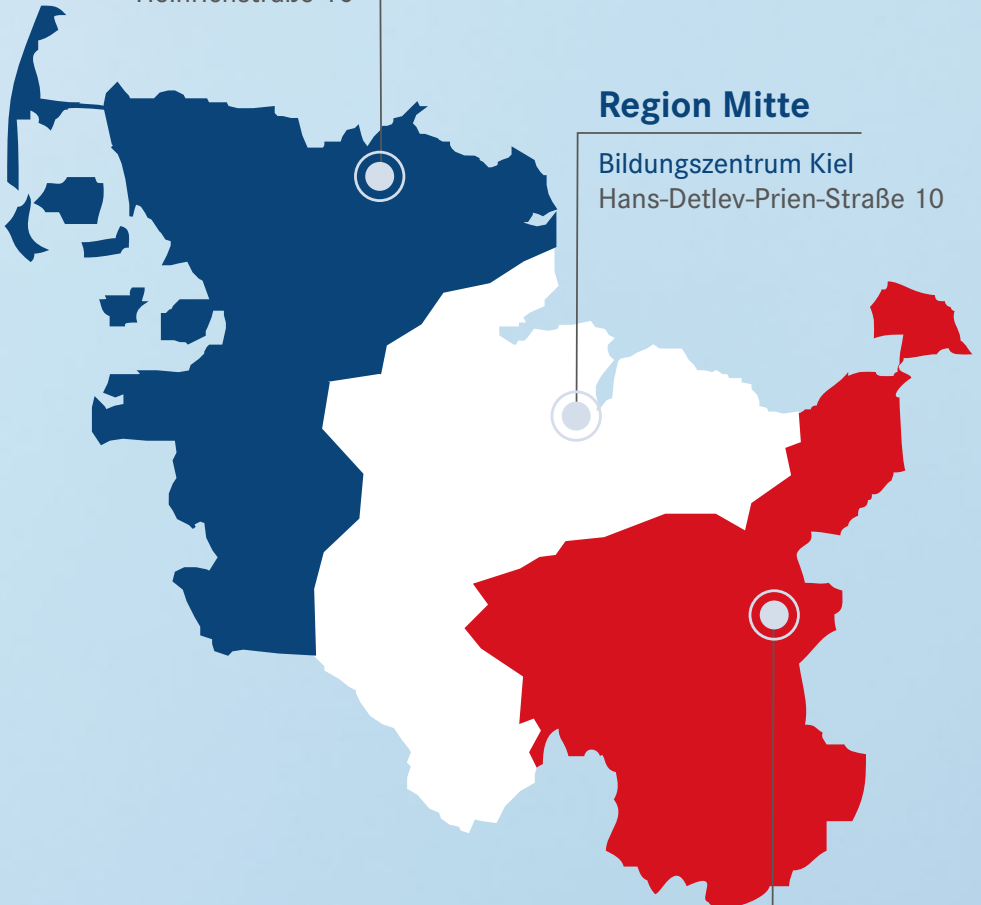
Bildungszentrum Flensburg
Heinrichstraße 16

Region Mitte

Bildungszentrum Kiel
Hans-Detlev-Prien-Straße 10

Region Süd

Bildungszentrum Lübeck
Guerickestr. 6 - 8





**Wirtschaftsakademie
Schleswig-Holstein**

Noch mehr Wissen bekommen Sie in unseren **INFOTERMINEN UND IM KOSTENFREIEN NEWSLETTER!**

Besuchen Sie unsere kostenfreien Infotermine oder abonnieren Sie unseren Newsletter „Führungsstark!“.



www.wak-sh.de/infotermine-fuehrung



www.wak-sh.de/newsletter

