



Inhouse-Trainings/Offene Trainings



Trainings aus unterschiedlichen Themengebieten unterstützen Entwicklungs- und Veränderungsprozesse von Menschen für Unternehmen.

– **Zielgruppe**

- Unternehmen, die in den nachfolgenden Trainingsinhalten einen Bedarf bei Ihren Mitarbeitern identifiziert haben bzw. Fragestellungen haben, die einer individualistischen Betrachtung bedürfen

– **Vorteile / Nutzen**

- Bewährte Basisinhalte der Trainings, die unternehmensspezifisch adaptiert und ausgerichtet werden, sparen Investitionen in Geld und Zeit
- Erfahrene Trainer mit einer hohen Erfahrung in Lehr-Didaktik, Spektrum an Teilnehmerfragestellungen, praktisch umsetzbaren Anregungen
- Unterschiedliche „Trainer-Typen“ für unterschiedliche Zielgruppen von Teilnehmern und Branchen

– **Einsatzmöglichkeiten**

- Standardisierte und erprobte Inhouse-Trainings für verschiedenste Mitarbeitergruppen und Führungskräfte
- Neukonzeption von Trainings auf der Basis Ihrer individuellen Bedarfe; Anreicherung mit bewährten Elementen
- Kompetenzorientierte Trainings für konkrete bzw. punktuelle Bedarfe

Training

- Management-Coaching
- Coaching-Ausbildung
- Teambuilding
- **Inhouse-Trainings / Offene Trainings**
- Führungsplanspiel
- Führungskräfte-Grundqualifizierung



Weitere Informationen:
hr-horizonte GmbH
Telefon 040 / 22 92 71 11
Mail info@hr-horizonte.de
www.hr-horizonte.de

Beispielhafte Trainingsthemen

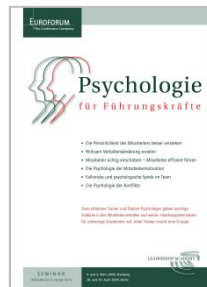
Führung	Verhandeln & Vertrieb	Soziale Kompetenzen	Methodenkompetenz
<ul style="list-style-type: none">– Grundlagen professioneller Führung– Führung für Fortgeschrittene– Führen mit Psychologie– Vom Kollegen zum Vorgesetzten– Die Führungskraft als Coach– Effektive Beurteilungs- und Zielgespräche führen– Führen ohne Vorgesetztenfunktion– Erfolgreiches Führen in Projekten– Veränderungsmanagement für Führungskräfte– Erfolgreiche Gesprächstechniken für Führungskräfte– Mitarbeiter kundenorientiert führen	<ul style="list-style-type: none">– Hart verhandeln– Professionelle Verhandlungstechniken für Manager– Verhandeln für Geschäftsführer– Führen im Vertrieb: Vertriebsmitarbeiter zum Erfolg führen– Professionelles Key-Account-Management– Gesprächsführung für Köpfer: Abschlüsse erreichen und Einwände überzeugend entkräften– Sales-Trainings für Einkäufer– Professionelles Verhandeln für Qualitätsmanager	<ul style="list-style-type: none">– Konflikte gezielt managen– Harte Gespräche führen– Grundlagen der Kommunikation– Souverän und überzeugend auftreten– Kunden- und Serviceorientierung für Mitarbeiter/innen– Strukturierte und zielorientierte Gesprächsführung am Telefon– Gesprächsführung für Beschwerdemanager	<ul style="list-style-type: none">– Selbst-, Zeitmanagement und Life-Balancing– Präsentieren – Moderieren – Begeistern– Zielorientiertes Projektmanagement
			Diagnostik
			<ul style="list-style-type: none">– Einstellungsgespräche effektiv führen– Professionelle Interviewtechniken– Vorbereitungstrainings auf Assessment Center

Kooperation mit bekannten Seminaranbietern

- Bei der Durchführung offener Trainings kooperieren wir mit zwei bekannten Trainings- und Seminaranbietern, der Management Circle AG und der Euroforum Deutschland GmbH



- Zwei beispielhafte Themen sind:



Sie wollen mehr über die Motive und Beweggründe Ihrer Mitarbeiter erfahren? Sie wollen wissen, was deren Verhalten beeinflusst? Dieses Seminar wird Ihnen zahlreiche neue Einblicke eröffnen und Handlungsmöglichkeiten aufweisen. Lernen Sie die Verhaltensweisen Ihrer Mitarbeiter mit diesem Seminar besser zu verstehen, Stärken und Schwächen zu erkennen, um diese in Ihrer Teamarbeit optimal einzusetzen.



Erfahren Sie in diesem Intensiv-Seminar, wie Sie Ihre Argumente wirkungsvoll einsetzen und dabei mit unterschiedlichen Persönlichkeitstypen richtig umgehen. Sie lernen, gerade in schwierigen Verhandlungssituationen Ihre Ziele deutlich darzustellen, sich sicher zu fühlen und zu einem für beide Seiten zufriedenstellenden Ergebnis zu gelangen. Behalten Sie auch in schwierigen Situationen einen kühlen Kopf und überzeugen Sie noch erfolgreicher in Ihren Verhandlungen!

Kontaktadressen

Hamburg

Lilienstraße 3
D-20095 Hamburg
T +49 (0) 40 / 22 92 71 11
F +49 (0) 40 / 22 92 71 80

Düsseldorf

Breisacher Straße 31
D-40468 Düsseldorf
T +49 (0) 211 / 42 30 245

Besuchen Sie uns im
Internet unter:
www.hr-horizonte.de

oder nehmen Sie Kontakt auf
unter:
info@hr-horizonte.de