

Unser Leistungsspektrum: Training und Personalentwicklung



Personalentwicklung – Erfolgsfaktor für Ihr Unternehmen

Personalentwicklung

Spreeforum International legt großen Wert auf differenzierte und neutrale Beratung und die Erarbeitung individueller Problemlösungen für seine Kunden. Basierend auf umfangreichen Erfahrungen in der Bedarfsermittlung, Konzeption, Durchführung, Betreuung und Evaluation von Trainings und Personalentwicklungsmaßnahmen haben wir praxisgerechte Bausteine für ein professionelles Personalentwicklungsmanagement konzipiert.

Für unsere Kunden bedeutet die Zusammenarbeit, dass sie Personalentwicklungsmaßnahmen und Seminare in einer zielgenau auf ihr Unternehmen ausgerichteten Form erhalten. Dabei werden fortlaufend neue Methoden, Tools und Inhalte entwickelt und auf ihre Praxisrelevanz hin überprüft. So können auch bei kleineren Trainingseinheiten und geringeren Kosten hervorragende Ergebnisse erzielt werden.

Spreeforum International bietet spezielle Konzepte für den Mittelstand, um die Qualität von Personalentwicklung zu steigern. Der Kampf um gute, qualifizierte Arbeitnehmer ist in den letzten Jahren für alle Firmen schwieriger geworden. Eine gute Personalentwicklungspolitik ist ein wichtiger Baustein gerade für kleine und mittlere Unternehmen, um auf dem Arbeitsmarkt attraktiv zu sein und zu bleiben und sich in dem immer stärker werdenden Wettbewerb um die besten Köpfe zu behaupten.

Nicht zuletzt durch den demografischen Wandel und die sich schnell verändernden Märkte im In- und Ausland werden zukünftig Fragen und Angebote der Personalgewinnung und Personalentwicklung sowie der Mitarbeiterführung zu einer Schlüsselherausforderung werden.

Training/Coaching

Neben der unmittelbaren Unterstützung in Form von Beratungs- und Servicedienstleistungen stellen wir unser Know-how auch in Form von Trainings und Coachings zur Verfügung und geben dieses damit an unsere Kunden weiter.

Der professionelle Umgang mit Kunden, Mitarbeitern und Partnern sowie der Öffentlichkeit, den Medien und der Politik ist in Unternehmen an vielen Stellen und in verschiedensten Situationen erforderlich. Das hierzu benötigte Wissen und die entsprechenden Fertigkeiten sollten für die tägliche Arbeit im Unternehmen vorhanden sein. Spreeforum bietet hierzu Trainings, Seminare und Coachings an, in denen Wissen für den Umgang mit Menschen, Institutionen und der Öffentlichkeit vermittelt wird.

Unser Seminar-Credo

Mittel- und langfristig angelegte Bildungsmaßnahmen verhelten Unternehmern auch in einem schwierigen konjunkturellen Umfeld zu guten Erfolgsaussichten. Unterschiedliche Erfolge von Unternehmen entstehen durch ihre unterschiedliche Art, wie sie sich aus der Menge der Wettbewerber hervorheben und positive Merkmale von Produkten und Leistungen darstellen – und dies ist mehr als die Beteiligung am häufigen Preisdumping. Wer dauerhaft erfolgreich sein will, der muss sich vom Wettbewerb unterscheiden und dafür sorgen, dass Produkte und Leistungen von Kunden besser wahrgenommen werden. Dazu ist ständige Weiterbildung für Mitarbeiter und Führungskräfte erforderlich, die der Firma mit ihrem Können ein unverwechselbares Gesicht in dem komplexen System unserer Marktwirtschaft geben. Der Führungskultur, der Energie und Mentalität der in den Unternehmen tätigen Menschen kommt in diesem Zusammenhang eine besondere Bedeutung zu.



Sie können viel tun, um den veränderten Anforderungen zu begegnen. Wege und Ideen hierzu möchten wir Ihnen gerne mit dem neuen Seminarprogramm aufzeigen. Eine Strategie wird dann erfolgreich, wenn die Mitarbeiter hoch motiviert sowie mit Wissen und Können die unternehmerischen Ziele umsetzen.

Wenn Sie Ihren Kunden etwas Besonderes bieten möchten, können Sie diese Seminare zusätzlich als Kundenbindungsinstrument für Ihre Firma nutzen und Ihrer Kundschaft eines dieser Trainings anbieten.

Auf dieser Seite finden Sie das aktuelle Angebot. Dabei handelt es sich um einen Teil unserer Offerte. Im Vordergrund stehen Ihre individuellen Wünsche. Dazu bedarf es am besten eines Gesprächs mit Ihnen, um Ihre Vorstellungen mit unseren Möglichkeiten in Einklang zu bringen.

Die Buchung eines Inhouse-Trainings bedeutet für Sie und Ihre Mitarbeiter

- Umsetzung neuer Erkenntnisse zum Vorteil Ihres Unternehmens
- Einsichten darüber, was den Menschen bewegt
- Praktische Realisierung des Gelernten zwischen zwei Seminarblöcken durch Formulierung individueller, schriftlicher Ziele
- Erfahrungsaustausch im nächsten Training

Methodisch bestehen die Seminare aus Vorträgen, Diskussionen, Einzel- und Gruppenübungen, Statements, Rollenspielen und Erfahrungsaustausch. Aus Gründen der Lesefreundlichkeit und Übersichtlichkeit haben wir die in den einzelnen Trainings angegebenen Seminarinhalte gekürzt dargestellt. Selbstverständlich stellen wir Ihnen auf Wunsch die komplette Gliederung zur Verfügung.

Unsere Seminarangebote:

Kommunikation

- Kommunikation direkt ins Herz
- Netzwerke erfolgreich knüpfen und effektiv nutzen
- Konfliktmanagement/Konfliktmoderation
- Moderation – professionelle Leitung vom internen Meeting bis zur Großveranstaltung
- Wertschätzende Kommunikation für Beruf und Alltag
- Small Talk
- Presse- und Öffentlichkeitsarbeit für kleine und mittlere Unternehmen
- Eigen-PR – Strategien und Instrumente für eine gelungene Selbstvermarktung

Marketing

- Die Marketingkarte richtig ausspielen
- Chancen des Marketings für Handwerksbetriebe
- Networking und Marketing für kleine und mittlere Unternehmen
- Marktanalyse, Marketingziele und Marketingstrategien

Vertrieb

- Verkaufen ist mehr als Preisdumping
- Ab morgen im Verkauf
- Souveränes und sympathisches Verhalten auf der Messe
- Die erfolgreiche Neukundengewinnung am Telefon

- Angebote mit Erfolg nachfassen
- Kaufmotive erkennen
- Einwände erkennen und erfolgreich behandeln
- Preistaktiken
- Cross-Selling – vorhandene Kundenbeziehungen effizient nutzen
- Messetraining – eine Messe = viele Erfolge
- Mensch – Kunde
- Reklamationen erfolgreich behandeln – Kunden binden

Führung

- Erfolgsfaktor Führungskultur
- Teamtraining und Verhandlungsführung
- Personalführung – Persönlichkeitsentwicklung

Strategie

- Strategisches Management für Unternehmen
- Strategisches Management für Kliniken
- Aufbau- und Strategietraining für Nachwuchskräfte
- Spezialtraining für ausländische Unternehmen und Unternehmer

Arbeitstechniken

- Crashkurs in Betriebswirtschaft
- Projektmanagement – Projekte und Prozesse erfolgreich planen, steuern, gestalten und abschließen
- Lernen, Wissen, Leisten – Lerntechniken und Wissensmanagement für bessere Ergebnisse im beruflichen Alltag
- Überzeugende Produkt-Präsentation
- Gekonnt vor Auftraggebern präsentieren
- Mit guten Infos günstig einkaufen und Ziele erreichen – Verhandlungstechniken und -methoden für Einkäufer und Unternehmer
- Clever verhandeln, erfolgreich abschließen, Ziele erreichen – Verhandlungstechniken und -methoden für Unternehmer und Verkäufer

Energie

- Zeit- und Stressmanagement
- Work-Life-Balance
- Berufliche Leistungsfähigkeit und Lebensqualität
- Lernen – Leisten – Leben ab 50

Etikette und Karriere

- Moderne Umgangsformen
- Business-Etikette in Europa und USA
- Interkulturelle Grundsensibilisierung
- Image und Kleidung im Beruf

Lobbying, Verbandsmanagement und Öffentlichkeitsarbeit

- Lobbying für kleine und mittlere Unternehmen
- Lobbying für Migranten und ausländische Unternehmer
- Networking und Marketing für Non-Profit-Organisationen
- Verbandsmanagement
- Presse- und Öffentlichkeitsarbeit für Verbände und Non-Profit-Organisationen
- Handwerkszeug für erfolgreiche Verbandsführung
- Professionelles Fundraising für Non-Profit-Organisationen

SPREEFORUM INTERNATIONAL

Symbiose aus Beratung und Agentur

