

skills

STRATEGY

Seminare 2019

results



aventus bietet Ihnen hochwertiges Training und erstklassige Beratung, d.h. berufliche Performance – professionell, agil, praxisnah und innovativ.

Wir fördern Ihren Erfolg

- durch die Qualifizierung von Mitarbeitern und Führungskräften
- sowie die Ergebnisorientierte Entwicklung Ihrer betrieblichen Organisation.

Wir sind international anerkannte Spezialisten in den Bereichen Kommunikation, Management, Verkauf und Service.

Unsere Trainer und Berater sind Menschen mit Profil und Werten, die mit Ihnen gemeinsam Lösungen erarbeiten und die Umsetzung in Ihrem Unternehmen begleiten - partnerschaftlich und professionell.

Forschungsbasierte Inhalte

Die Inhalte und Methoden der Trainingsprogramme werden als "best practices" durch umfangreiche Studien ermittelt. Praxisrelevanz, Umsetzbarkeit und Lernmethoden sind getestet. Sie haben die Sicherheit, überprüfbare Lernerfolge zu erzielen.

Zusammenarbeit

Sie können mit uns eine auf Ihre Bedürfnisse und Möglichkeiten bezogene Zusammenarbeit wählen: Offene Seminare, firmenspezifische Trainingslösungen, Lizenzvereinbarungen auf Basis einer Train the Trainer Ausbildung, Beratungsprojekte.

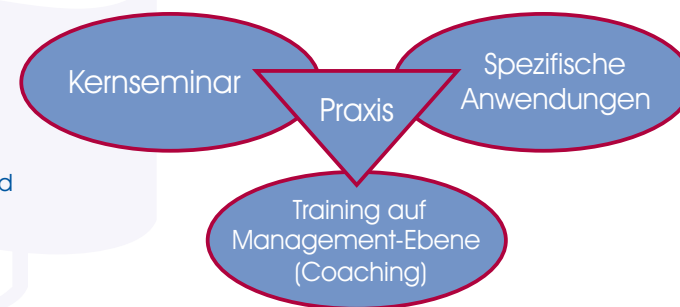
Offene Seminare

Die in diesem Programm ausgeschriebenen, Offenen Seminare finden üblicherweise in der Region Köln/Bonn statt. Weitere Seminare planen wir kurzfristig für Berlin, Hamburg, Düsseldorf, Frankfurt und München. Die Teilnehmerzahl ist begrenzt. Damit wird gewährleistet, dass jeder Teilnehmer aktiv einbezogen wird und effektiv lernen kann.

Ausführliche Informationen finden Sie auf unserer Website.

Lernsystem

Die Teilnahme an unseren Seminaren setzt einen strukturierten, praxisrelevanten Lernprozess in Gang. Spezifische Anwendungs- und Intensivierungsseminare sowie Coaching- und Managementseminare, die Vorgesetzte in den Umsetzungsprozess einbinden, sichern den Lernerfolg langfristig ab.



Lernmethoden

Die in unseren Seminaren angewandten Lernmethoden stellen sicher, dass die Teilnehmer die erlernten Fertigkeiten unmittelbar nach dem Seminar in die Praxis umsetzen können. Das ausgewogene Verhältnis von Videobeispielen, schriftlichen Übungen, Gruppendiskussionen, Fallstudien, Rollenspielen und aktives Üben in Kleingruppen gewährleistet motivierende Lernerfolge.

aventus consulting & training
Wolfgang Thielen
Küppersgarten 45
D 53229 Bonn

Telefon +49 228 6297 590
Fax +49 228 6297 591

E-Mail: office@aventus.eu
www.aventus.eu



Januar	
Februar	08. - 10.02.2019 in Köln/Bonn
März	05. - 07.03.2019 in Köln/Bonn
April	
Mai	
Juni	13. - 15.06.2019 in Köln/Bonn
Juli	
August	
September	19. - 21.09.2019 in Köln/Bonn
Oktober	10. - 12.10.2019 in Köln/Bonn
November	
Dezember	

Dieses Seminar vermittelt alle notwendigen Fertigkeiten, die zum Verkaufserfolg führen. Mit einem offenen Austausch von Informationen streben Sie und der Kunde für beide Seiten nutzbringende Entscheidungen an. Verkaufsvorgesetzte und -mitarbeiter werden in die Lage versetzt, dauerhafte, partnerschaftliche Beziehungen zu Ihren Kunden aufzubauen.

Folgende Themen werden u.a. abgedeckt:

- ☒ Effektive und kundenorientierte Gesprächsführung.
- ☒ Zielgerichteter Gesprächsbeginn, Fragetechnik, spezifische Nutzendarstellung, Abschlusstechnik.
- ☒ Professionell auf gleichgültiges Kundenverhalten reagieren.
- ☒ Kundeneinwände erkennen und angemessen darauf eingehen: Zweifel, Missverständnis, Nachteil.

Zielgruppen:

Neue und erfahrene Verkäufer, Vertriebsingenieure, Grosskundenverkäufer, Anwendungsberater, Produktspezialisten, Marketingmitarbeiter, Verkaufsvorgesetzte.

1.500 Euro



Januar	
Februar	
März	05. - 06.03.2019 in Köln/Bonn
April	
Mai	
Juni	
Juli	
August	
September	
Oktober	20. - 21.10.2019 in Köln/Bonn
November	
Dezember	

Zielgerichtet geplante und durchgeführte Meetings steigern die Produktivität des gesamten Unternehmens. Die Teilnehmer lernen, Techniken einzusetzen, die das kreative Potential der Gruppe in Meetings freisetzen und wie durch Erarbeitung klarer Zielsetzungen die Zeit optimal genutzt werden kann.

Folgende Themen werden u.a. abgedeckt:

- ☒ Meetings professionell planen und vorbereiten.
- ☒ Unterschiedliche Ansichten fördern.
- ☒ Konzentration auf den Meetingprozess.
- ☒ Aktionsplan sicherstellen.

Zielgruppen:

Jeder, der mit der Leitung von Meetings betraut ist: Team- und Projektleiter sowie Führungskräfte aller Ebenen.

500 Euro



Januar	
Februar	
März	
April	11. - 13.04.2019 in Köln/Bonn
Mai	
Juni	
Juli	
August	
September	
Oktober	
November	21. - 23.11.2019 in Köln/Bonn
Dezember	

Das Interesse der Zuhörer gewinnen, klar zu informieren, zu überzeugen und damit das angestrebte Ziel zu erreichen, dies sind die Grundlagen einer erfolgreichen Präsentation. Sie lernen, eine Präsentation schrittweise zu entwickeln und dabei die Bedürfnisse der Zuhörer in den Mittelpunkt zu stellen.

Folgende Themen werden u.a. abgedeckt:

- ☒ Bedürfnisse von Zuhörern analysieren.
- ☒ Die Präsentation effektiv organisieren und aufbereiten.
- ☒ Die Präsentation gestalten.
- ☒ Die Präsentation durchführen.

Zielgruppen:

Fach- und Führungskräfte aller Ebenen.

1.500 Euro



Januar	
Februar	06. - 07.02.2019 in Köln/Bonn
März	05. - 06.03.2019 in Köln/Bonn
April	
Mai	
Juni	
Juli	
August	
September	
Oktober	
November	
Dezember	

Verkäufer brauchen Unterstützung. Verkaufsleiter erlernen einen strukturierten Prozess zur Analyse und Weiterentwicklung Ihrer Verkaufsmitarbeiter. Sie schaffen das Umfeld, indem Stärken gezielt ausgebaut und Schwächen abgebaut werden.

Folgende Themen werden u.a. abgedeckt:

- ☐ Rollen und Aufgaben eines Coaches.
- ☐ Verkaufsgespräche beobachten.
- ☐ Aktionspläne gemeinsam festlegen.
- ☐ Coachingprozess positionieren und einführen.

Zielgruppen:

Verkaufsvorgesetzte und mit Coachingaufgaben betraute Mitarbeiter, die das Basisseminar *Professionell Verkaufen* besucht haben.

1.000 Euro



Januar	
Februar	
März	12. - 13.03.2019 in Köln/Bonn
April	
Mai	
Juni	
Juli	
August	
September	
Oktober	08. - 09.10.2019 in Köln/Bonn
November	
Dezember	

Nichts dem Zufall überlassen! Der eine hofft auf den Verkaufserfolg, der andere macht ihn kalkulierbar. Das Seminar *Strategisch Verkaufen* liefert das Handwerkszeug, komplexe Verkaufssituationen besser zu beherrschen und längerfristige Projekte schneller zum Abschluss zu bringen.

Folgende Themen werden u.a. abgedeckt:

- ☐ Strategische Verkaufsplanung.
- ☐ Ermittlung der verkaufsbeeinflussenden Faktoren.
- ☐ Entscheidungsprozesse identifizieren und beeinflussen.
- ☐ Unternehmensbedingte und persönliche Bedürfnisse der Gesprächspartner berücksichtigen.
- ☐ Hindernisse überwinden.
- ☐ Gesprächsstrategien für eigene Produkte entwickeln.

Zielgruppen:

Fach- und Führungskräfte aus Verkauf und Marketing, insbesondere erfahrene Verkäufer, Verkaufsingenieure, Key Account Manager, Produktspezialisten und Verkaufsleiter.

1.000 Euro



Januar	
Februar	22. - 23.02.2019 in Köln/Bonn
März	
April	
Mai	
Juni	
Juli	
August	
September	19. - 20.09.2019 in Köln/Bonn
Oktober	
November	
Dezember	

Kundenzufriedenheit erwächst aus gekonntem Service. Die Seminarteilnehmer trainieren, wie sie ihren Kunden einen exzellenten Service bieten können. Dieses praxisgerechte Training führt zu nachhaltigen Wettbewerbsvorteilen.

Folgende Themen werden u.a. abgedeckt:

- ☐ Servicegespräche professionell beginnen und beenden.
- ☐ Informationen effektiv und klar austauschen.
- ☐ Die "Extrameile gehen".
- ☐ Verständnis für Situationen und Gefühl des Kunden zeigen.
- ☐ Erläutern, was man für den Kunden macht und warum.
- ☐ Positives im Servicegespräch herausstellen.

Zielgruppen:

Servicemitarbeiter mit persönlichem und telefonischem Kundenkontakt sowie deren Vorgesetzte.

1.000 Euro



Januar
Februar
März
April
Mai
Juni
Juli
August
September
Oktober
November
Dezember

09. - 10.02.2019 in Köln/Bonn

Kunden durchlaufen die Phasen ihres Entscheidungsprozesses unterschiedlich. Ein Kunde geht systematisch vor, ein anderer eher unstrukturiert. Die Aufgabe des Verkäufers besteht darin, den Kunden in diesem Prozess beratend zu begleiten. Dieses Seminar versetzt Teilnehmer in die Lage, den Kaufentscheidungsprozess zu erkennen und zielgerichtet zu handeln. Diese situationsgerechte Vorgehensweise hält den Verkäufer souverän und führt zu einer optimalen Kundenorientierung.

Folgende Themen werden u.a. abgedeckt:

- ☐ Durch eine zielgerichtete Vorgehensweise den Entscheidungsprozess beeinflussen.
- ☐ Bedürfnisse bewußt machen, die ein Kunde noch nicht ausgedrückt hat.
- ☐ Durch spezifischen Nutzen erklären, wie ein Produkt/Service die Bedürfnisse des Kunden befriedigen kann.
- ☐ Übliche Hindernisse umgehen oder vermeiden, die einem Abschluss im Wege stehen.

Zielgruppen:

Produktverkäufer, neue und erfahrene Verkäufer, Kundenberater, Telefonverkäufer, Marketingmitarbeiter, Verkaufsvorgesetzte.

1.000 Euro



Januar
Februar
März
April
Mai
Juni
Juli
August
September
Oktober
November
Dezember

20. - 22.02.2019 in Köln/Bonn

26. - 28.11.2019 in Köln/Bonn

Manager steigern ihre Effizienz, indem sie lernen, andere zu Leistungssteigerungen zu motivieren und maximale Kooperation zu erreichen. Manager aller Ebenen erfahren, wie sie Leistungen erkennen und beeinflussen, Ideen fördern, voreilige Reaktionen und unnötige Konfrontationen verhindern und Mitarbeiter in Problemlösungen einbinden.

Folgende Themen werden u.a. abgedeckt:

- ☐ Klären und Verständnis sicherstellen.
- ☐ Konstruktiv kritisieren.
- ☐ Effizient Gespräche führen.
- ☐ Meinungsverschiedenheiten behandeln.
- ☐ Anerkennen.

Zielgruppen:

Manager und Führungskräfte aller Ebenen.

1.500 Euro

Anmeldung

Im Seminarpreis sind die Arbeitsunterlagen für den Teilnehmer sowie die Pausenverpflegung und Seminargetränke enthalten. Alle Preise verstehen sich zzgl. MwSt. sowie ggfs. Kosten für die Hotelunterbringung. Sie erhalten eine Reservierungsbestätigung. Es gelten unsere Allgemeinen Geschäftsbedingungen.

aventus
Wolfgang Thielen
Küppersgarten 45

D 53229 Bonn



Einfach ausfüllen
und in die Post geben

oder per Fax an
+49 228 6297 591

Ja, ich melde _____ Teilnehmer an.

Thema

- ☐ Professionell Verkaufen
- ☐ Entscheidungsorientiert Verkaufen
- ☐ Coaching für Verkaufsleiter
- ☐ Strategisch Verkaufen
- ☐ Serviceorientiertes Handeln
- ☐ Meetings ergebnisorientiert leiten
- ☐ Interaktives Management
- ☐ Erfolgreich Präsentieren

Termin

Senden Sie
mir Infos zu

☐

☐

☐

☐

☐

☐

☐

Absender

Name (Vorname)

Firma

Funktion

Straße

PLZ - Ort

Telefon

Fax

E-Mail

Datum - Unterschrift - Stempel
