



HSH+S PERSONAL ENTWICKLUNG + MOTIVATION

- SEMINARE
- WORKSHOPS



HSH+S Personalentwicklung

Seminare, Trainings und Workshops

Die HSH+S Seminare haben das Ziel die berufliche und persönliche Entwicklung der Mitarbeiter zu unterstützen und zu fördern um dauerhaft, bessere Ergebnisse in allen Unternehmensprozessen zu bewirken. Personal zu entwickeln ist ein zentraler Schlüssel für die erfolgreiche Unternehmensführung. Eine effiziente Organisation hängt im wesentlichen von der motivierten Zusammenarbeit der Mitarbeiter und den im Team erarbeiteten Zielen ab.

In diesem Zusammenhang ist die Entwicklung von Gruppen und Arbeitsteams eine zentrale Erfolgskomponente.

Seminare, Trainings und Workshops für Gruppen und Einzelpersonen zu Themen wie Selbstmotivation, Führung, Verkauf, Kommunikation und Projektmanagement

Idealerweise finden die Schulungen in den Schulungsräumen der HSH+S Personalberatung statt, sie können auf Wunsch jedoch auch in Ihrem Hause stattfinden. Die Anzahl Teilnehmer liegt zwischen 5 und 20 Personen.

Spezielle Themen und Workshops:

Seminar CRM / Website-Konzeption / E-Business

Die spätere Projektgruppe, zumeist Mitarbeitern aller relevanten Bereiche, lernen neben Hintergrundinformationen anhand eines Fallbeispiels, welche Projektschritte zu einer erfolgreichen Website führen. Bildung von internem Know-How zur späteren zielgerichteten Projektleitung, effektivem Mitarbeiterinsatz, Führung externer Dienstleister. Laufzeit Workshop: 2 Tage. Honorar: 2.420 Euro.

Seminar Kreativität (Workshop Ideenfindung)

All unsere Ausbildung zielt darauf ab, unsere logischen, analytischen Fähigkeiten zu entwickeln. Aufgrund derer definieren wir Lösungsmuster (Rezepte, Regeln), die Denkblockaden und Denkklišees hervorrufen. Die Suche nach Lösungen jedoch gelingt viel besser im Team. Die Möglichkeiten des Brainstormings und seiner Methoden anhand eines konkreten Beispiels aus Ihrem Unternehmen aufzuzeigen ist Ziel dieses Workshops. Laufzeit Workshop: 1 Tag. Honorar: 1.460 Euro.

Seminar Erfolgreich Verkaufen

Vertriebsleiter und KAM, die unter verstärktem Erfolgsdruck stehen und regelmäßigen Kundenkontakt haben. Inhalte sind neben der erfolgreichen Kontaktabbahnung über das Telefon vor allem Gesprächstechniken, Konfliktlösungstechniken und Überzeugungstechniken. Thema: Weiterhin werden Ideen, Werkzeuge und Alleinstellungsmerkmale aus Kundensicht entwickelt. Laufzeit Seminar: 2 Tage, Honorar: 2.650 Euro





Weitere Seminare (Laufzeit: 1 Tag)

Selbstmotivation

Zielgruppe: Mitarbeiter, die mit schwierigen Kunden verhandeln, die unter verstärktem Wettbewerbsdruck stehen, die neue Aufgaben erhalten sollen. Thema: Motivation. Honorar: 1.650 Euro

Kommunikation

Zielgruppe: Mitarbeiter, die Kundenkontakt haben. Themen: Kommunikation, Argumentation, Entscheidungsfindung, Körpersprache. Honorar: 1.480 Euro

Konfliktmanagement

Zielgruppe: Mitarbeiter im Kundenkontakt, Mitarbeiterteams, Führungskräfte. Themen: Konflikt und Persönlichkeit, Konflikteskalation, Umgang mit Emotionen. Honorar: 1.650 Euro

Verhandlungsführung

Zielgruppe: Mitarbeiterteams. Themenbereiche: Aufbereitung von Verhandlungen, lösungsorientiertes Verhandeln, kreative Ideenfindung, Zielerreichungsmaßnahmen, Ergebnissicherung. Honorar: 1.640 Euro

Telefontraining

Zielgruppe: Mitarbeiter, die am Telefon verkaufen. Themen: Terminvereinbarung, Telefonmarketing. Honorar: 1.680 Euro

Projektmanagement

Zielgruppe: Mitarbeiter mit Projektaufgaben. Themen: Projektauftrag, Erfolgsfaktoren, Aufgabenplanung, Terminplanung, Projektteams. Honorar: 1.650 Euro

Auf Wunsch passen wir Inhalt und Dauer eines Seminars bzw. einer Schulungen speziell auf die Bedürfnisse Ihres Unternehmens an. Bitte fragen Sie nach Angeboten für Firmengruppen.

Bausteinsystem

Die Seminarbausteine können kombiniert und als firmenspezifische Schulungen durchgeführt werden. Jedes Seminar kann als einzelner Seminarbaustein ausgewählt werden. Vorkenntnisse aus anderen Seminaren werden nicht vorausgesetzt.

Einzelcoaching

Wir beraten Führungskräfte auch individuell und kompetent in persönlichen oder fachbezogenen Fragen. So können ausgewählte Seminarthemen im Rahmen von Einzelcoachings vermittelt werden. Bitte fragen Sie im konkreten Fall nach.

Alle Seminare werden von erfolgreichen Trainern gehalten, die selbst in Unternehmen in verantwortlichen Funktionen Erfahrungen gesammelt haben. Sprechen Sie mit uns.

HSH+S UNTERNEHMENSBERATUNG FÜR MARKETING UND PERSONAL

POSTFACH 2014
67210 FRANKENTHAL
SIEBENPFEIFFERSTR. 1
67227 FRANKENTHAL

TELEFON UND TELEFAX:

☎ 06233 1256 720
☎ 06233 1256 770

IM INTERNET:

[HTTP://WWW.HSHS.NET](http://www.hshs.net)
[HTTP://WWW.HSH-STARS.DE](http://www.hsh-stars.de)

