

Führen wie früher?



Verkaufen noch notwendig?

Digitales kommunizieren?

Humanoid 4.0

2021



Umgang mit Menschen im digitalisierten Zeitalter



Der digitale Hype ist nicht aufzuhalten. Verkäufer und Chefs sind gefordert wie nie. Die Prozesstechnologie entwickelt sich horrend schnell. Und der Mensch?? Die angepasste Kommunikation wird immer wichtiger.

- 1. Tag: Kommunikationsgrundlagen der Zukunft
- 2. Tag: Anpassung beim persönlichen Auftritt
- 3. Tag: Veränderungen im Innern des Menschen

... kommunizieren .. verkaufen .. führen
 □ ◦ 77 _ □□□□□ _ □□ □□ _ □ _ □ → _ > □□ > □ h _ □□

Die Trainer kommen mit viel Erfahrung und gut ausgebildet an den Start. Sie zeigen auf wie die enorme Geschwindigkeit der Entwicklung in der Digitaltechnik, die Art und Weise der Kommunikation nach Innen und Aussen angepasst wird bzw. angepasst werden muss im 21th Jahrhundert!



Barbara Brezovar

Inhaberin BB SELFMANAGEMENT. Langjährige Führungs- und Verkaufserfahrung als Direktionsmitglied in einem internationalen Grosskonzern. Trainerin und Coach im KMU-Sektor. Dipl. Mental-Trainerin und –Beraterin ILP. Dozentin für Führungsthemen bei Curaden Academy. Mitglied Prüfungskommission Akademie St. Gallen (HFW). Kolumnistin Zahn Zeitung Schweiz.



Bernhard Meier

Operativ als CEO u Inhaber eines international tätigen Unternehmens Seit über 30 Jahren am Puls des Geschehens im globalem Umfeld der Industrie und somit der Industrie 4.0. Erfahrener Referent und Trainer u.a. im Auftrag der **SWISSMECHANIC** für Verkaufs- und Führungsseminare. Gründer und Inhaber vom Paul Meier Institut.



Stefan Pastor

Langjährig Trainer und Führungskraft bei einem der führenden Vertriebsdienstleister in Deutschland. Bringt als Psychologe und Theologe ein breites geisteswissenschaftliches Wissen mit und verknüpft dieses mit dem praktischen daily business. Spezialisiert auf KMU, trainiert und coacht er in den Themen Führung, Verkauf und Selbstmanagement..

1. Tag

Veränderungen in der Aussenwelt

Anpassen an die neuen Rahmenbedingungen im Verkaufs- und Führungsverhalten in der neuzeitlichen VUCA- Welt. Die Spezies Mensch lernt den Umgang mit dem digitalen und volatilen Wandel.

Ziele:

- Trends und Aussichten erkennen beim geänderten Grundcharakter der Welt
- Volatiles Verhalten im Marktumfeld deuten und Führungsstrategien entwickeln
- Unsicherheiten entkräften um Vertrauen von Mitarbeiter und Kunden zu stärken
- Komplexität der Datenflut einfacher und effizienter kommunizieren
- Agilität einsetzen wo mehrdeutige Informationen zu Interessenkoalition führt

Sie nehmen mit:

Sie kennen die Kommunikationsgrundlagen und wissen, welche Veränderungen in Zukunft auf Sie zukommen und was Sie adaptieren müssen im Umgang mit Mitarbeiter und Kunden.



2. Tag

Veränderungen beim persönlichen Auftritt

Die Führungskraft als Coach, zeitnahes Konfliktmanagement, Energie- und Stressregulation, mentale Stärke

Ziele:

- Sie wissen, welche Methoden Sie zur Bewältigung ihrer Führungsaufgabe und Selbstführung benötigen
- Sie führen Konfliktgespräche auch unter erhöhter Anspannung zielführend und bringen genervte Kunden wie Mitarbeiter wieder auf die Spur.

Sie nehmen mit:

Praxisbezogenes Material und Werkzeuge für die Teamstrukturanalyse, Zielsetzungs- und Leistungsbeurteilungsgespräche.



3. Tag

Psychologie und innere Bereitschaft

Der Steinzeitmensch im digitalen Zeitalter, schnelles und langsames Denken, ein neues Modell der Psychologie, mentale Präsenz

Ziele:

- «Wie ticken wir?» – ein ganzheitliches Verständnis vom Menschen gewinnen
- Sich selber führen: Methoden des Selbstmanagements kennenlernen und einsetzen
- Andere fSicherer Einsatz ühren: der coachenden Gesprächsführung in Gesprächen mit Mitarbeitern und Kunden

Sie nehmen mit:

Ein höheres Bewusstsein für den Umgang mit Menschen im digitalisierten Zeitalter , praktische Tools zum unmittelbaren Einsatz in Führungs-, Verkaufs- und weiteren Kommunikationssituationen.



Sie werden in den 3 Tagen den richtigen Schlüssel finden zum Mitmenschen. Dies sind unsere Mitarbeiter, Kunden und Partner.

Sie lernen zeitgemässe Methoden der Mitarbeiterführung, dem Umgang mit Kunden im 21th Jahrhundert und generell das Wissen was auf uns zukommt und zu beachten sein wird.



Weiterbildung in inspirativer Umgebung

Seminarerdaten: 2021 nach Vereinbarung

Firmengruppen bis 12 Personen

Investition pro Person: CHF 2'600. -- (Paketpreis)

Im Paketpreis enthalten:

- Schulungsunterlagen
- Zertifikat
- Zwei Übernachtungen im EZ mit Frühstück
- Mittag- und Abendessen, Pausenverpflegung



A P P E N Z E L L E R L A N D

ANMELDUNG

Direktwahl: +41 79 437 66 94 | | kontakt@pminstitut.ch

1) Name, Vorname Email:

2) Name, Vorname Email:

3) Name, Vorname Email:

Telefon Ansprechperson:

Firma:

Adresse:

PLZ/Ort:

Unterschrift: