

«Kombinierter Führungs- und Verkaufskurs 2» für alle Abteilungsleiter, Innendienst- und Vorstufenmitarbeiter

WORUM ES GEHT Wichtige Mitarbeitende wie AbteilungsleiterInnen, Innendienst- oder VorstufenmitarbeiterInnen stehen im Spannungsfeld zwischen den Erwartungen der Unternehmensleitung einerseits und den Erwartungen ihrer unterstellten Mitarbeiterinnen und Kunden andererseits:

- Die Unternehmensleitung erwartet unternehmerisches Denken und eine speditive Umsetzung der Unternehmensziele an der Basis.
- Die Unternehmensleitung erwartet jederzeit ein kundenorientiertes Handeln, und dazu gehört auch die Führung der Kunden und aber auch der eigenen Mitarbeiter; immer zum Wohle des Unternehmens.

Dieses Spannungsfeld ist Gegenstand des Kurses. Mitarbeiterführung, Verkaufs- und Präsentationstechnik, Betriebswirtschaft und Arbeitstechnik sind die Fächer.

Abteilungsleiter, wie auch Innendienst- und Vorstufenmitarbeiter sind zunehmend mit Kunden, wie auch mit internen Stellen in Kontakt; es sind die eigentlichen Schaltstellen eines jeden Unternehmens. Hier gilt es, diesen Mitarbeitenden sowohl Führungs-, Sozial- wie auch Verkaufskompetenzen zu vermitteln.

VORGEHEN Die Führungsarbeit in der eigenen Abteilung und die authentische Verkaufstechnik steht im Mittelpunkt des Kurses. Die TeilnehmerInnen untersuchen unter Anleitung ihren Führungsbereich nach betriebswirtschaftlichen, verkaufstechnischen und führungsmässigen Kriterien.

Denkansatz ist dabei die Optik der Unternehmensleitung. Die KursteilnehmerInnen erfahren so, wie ihre Vorgesetzten denken und handeln.

Methodisch gelangen Einzelarbeiten, Rollenspiele (Verkaufsgespräch), Gruppenarbeiten und Gruppenpräsentationen zum Einsatz. Es wird vorwiegend am Beispiel der eigenen Abteilung gearbeitet.

- Trainingsfälle für Mitarbeitergespräche, Teamentwicklung und Konfliktmanagement
- Kommunikation, Verkaufstechnik und Präsentationstechnik
- Kontinuierlicher Verbesserungsprozess

Für die eigene Führungsarbeit legen die TeilnehmerInnen Verbesserungs-Massnahmen fest.

IHR NUTZEN

- Sie erfahren, wie die eigene Abteilung mit einfachen methodischen Hilfsmitteln auf Rationalisierungsreserven untersucht werden kann.
- Sie lernen, wie ein Verkaufsgespräch aufgebaut ist und auf was es ankommt.
- Sie lernen, was unter den Begriffen «Produktivität», «Wirtschaftlichkeit» und «Rentabilität» zu verstehen ist und wie sich damit Ihre Abteilung beurteilen lässt.
- Sie entdecken, mit welchen Methoden Sie in Ihrer Abteilung Verbesserungen einbringen können.
- Sie erleben, wie Sie durch Trainer, Mitabsolventen und –Absolventinnen in Einzel- und Teamübungen Ihre Fähigkeiten und Talente in der Mitarbeiterführung und der eigenen Kommunikation deutlich verbessern.

THEMEN

- Analyse-Instrumentarium zur Beurteilung der eigenen Abteilung (Technik, Mitarbeiter, Organisation, Prozesse, Produktivität).
- Betriebswirtschaftliche Zusammenhänge in der Unternehmung (Marketing, Investitionen, Kosten, Finanzen).
- Führen von Mitarbeitergesprächen (Mitarbeiterförderungsgespräch, Delegationsgespräch, Konfliktgespräch und Motivation).
- Verkaufstechnik, Verkaufspsychologie, Telefonverkauf, Kundendienst und Sitzungstechnik.
- Arbeitstechnik, Präsentationstechnik und Projektmanagement.
- Beurteilung der eigenen Fähigkeiten und Möglichkeiten für die Mitarbeiterführung und die weitere berufliche Entwicklung.

TEILNEHMERKREIS

AbteilungsleiterInnen, Innendienst- und VorstufenmitarbeiterInnen, TeamleiterInnen die den kombinierten Führungs- und Verkaufskurs 1, VID oder AL 1 absolviert haben.

KURSDATEN

1. Kursblock:	17. – 18. Mai 2011	Ort noch offen
2. Kursblock:	24. – 25. Juni 2011	Ort noch offen
3. Kursblock:	26. – 27. August 2011	Ort noch offen
4. Kursblock:	23. – 24. September 2011	Ort noch offen

Schwerpunkte

- | | |
|---------------|---|
| 1. Kursblock: | - Gegenseitige Vorstellung, Regeln + Ziele, Situationsanalyse, Fehlervermeidung, Präsentationstechnik + Präsentation, Arbeitstechniken
Zeitmanagement, Projektmanagement, Sitzungen erfolgreich führen |
| 2. Kursblock: | - Mitarbeiterführung, Gespräche, Rollenspiele (Video), Konflikte, Anerkennung, Killerphrasen, Teamentwicklung, Motivation, Analyse der eigenen Abteilung |
| 3. Kursblock: | - Finanzen: Repetition, Allgemein, Platzkostenrechnung, suche Cash-Flow
- Teamentwicklung / Coaching |
| 4. Kursblock: | - Kommunikation, Verhandlungstechnik / Gespräche / Verkaufsvideo, Gestik / Mimik, Service abheben, Telefonieren |

- KURSORTE** Gepflegte Hotels und Kurszentren in der deutschen Schweiz.
- LEITUNG** Urs Flury, SKUGRA-SEGRA AG
Bruno Stolz, Betriebsökonom HWV
Max Woodtli, MA ODE, klick informatik metakommunikation
Lis Flury, Personalleiterin MBA
- KOSTEN** Fr. 3'600.- für acht Kurstage, 10% Ermässigung für weitere TeilnehmerInnen aus der gleichen Firma. Viscom-Mitglieder erhalten 15 % Ermässigung.
- Die Preise schliessen die Kursgebühr und die Kursunterlagen während des Kurses ein. Direkt durch die Teilnehmenden beziehungsweise deren Unternehmen zu begleichen sind die Reisekosten sowie Unterkunft und Verpflegung in den Kurshotels.
- ANMELDUNG** mit dem beigelegten Anmeldeformular oder direkt bei:
- SKUGRA-SEGRA AG**
Oberdorfstrasse 2
6340 Baar/Zug
- Tel.: 041 763 20 30
Fax: 041 763 20 44
info@skugra.ch
www.skugra.ch