



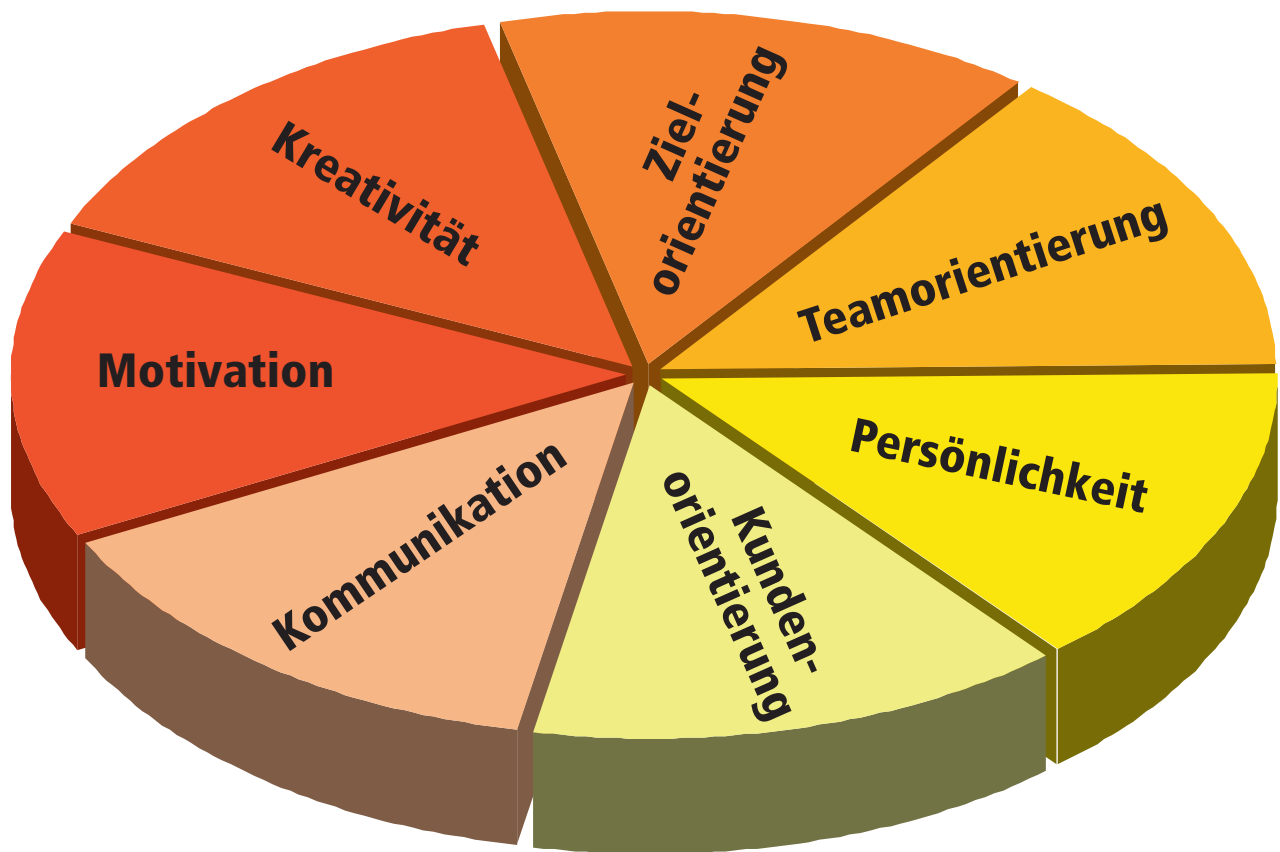
Schlüsselkompetenz-Training für Verkäufer

ZESIM Trainingsprogramm 2011



ZESIM:

Wir aktivieren Verkäuferpotenziale



Über diese Schlüsselkompetenzen müssen Verkäufer verfügen, um Spitzenleistungen für Ihr Unternehmen erbringen zu können !

Trainingsprogramm für verkäuferische Spitzenleistung

Statistische Analysen belegen, dass es genau definierte Schlüsselkompetenzen für Verkäufer gibt, die den Unterschied zwischen erfolgreichen und weniger erfolgreichen Verkäufern ausmachen.

Mit unserem siebenteiligen Trainingsprogramm fokussieren wir daher genau auf diese Kompetenzfelder:

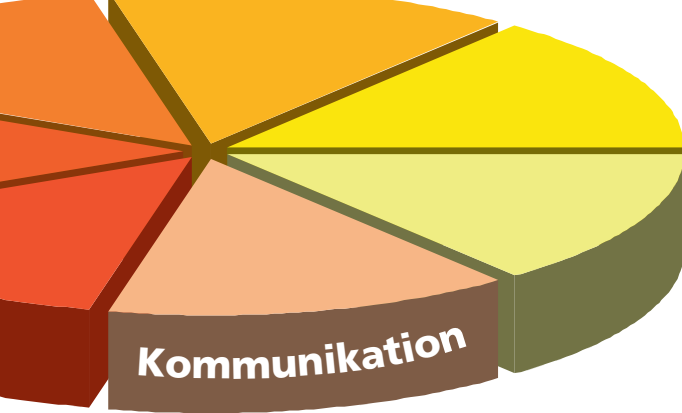
Kommunikation, Motivation, Kreativität, Zielorientierung, Teamorientierung, Persönlichkeit, Kundenorientierung

Top-Verkäufer zeigen in allen sieben Kompetenzbereichen hervorragende Ausprägungen, bei anderen sind nur einige Dimensionen überdurchschnittlich vorhanden.

In Zusammenarbeit mit unserem Schwesterunternehmen wispo AG haben wir für jedes Kompetenzcluster ein spezifisches Schlüsselkompetenztraining entwickelt, das die Verkäuferperformance potenzialorientiert und systematisch verbessert. Jeder Zuwachs in einer dieser Schlüsselkompetenzen erhöht nachgewiesenermaßen den Verkaufserfolg.

Zur Erhöhung der Effektivität und Nachhaltigkeit der Trainings legen wir besonderen Wert darauf, unseren Teilnehmern ergänzende Materialien wie Workbooks und Reader sowie Online-Tools zur Selbst- und Fremdeinschätzung zur Verfügung zu stellen.

Wir erschließen Potenziale !



Schlüsselkompetenztraining Modul 1:

Kommunikation & Kontaktverhalten im Verkauf

Die Bedeutung von effektiver und effizienter Kommunikation im Verkauf wächst.

Ihr Unternehmenserfolg basiert auf Mitarbeitern, die neben einer ausgeprägten kommunikativen Affinität ein wesentliches Verständnis von der Wirkung verbaler sowie nonverbaler Faktoren im Verkaufsgespräch besitzen.

Ermöglichen Sie Ihren Mitarbeitern, diese verkäuferischen Schlüsselkompetenzen zu systematisieren und gezielt einzusetzen.

In unserem Trainingsmodul „Kommunikation und Kontaktverhalten im Verkauf“ wird das kommunikative Verhalten Ihrer Mitarbeiter anhand erprobter Modelle analysiert und optimiert. Dabei werden sowohl Form und Stil der Kommunikation als auch die Überzeugungskraft und Begeisterungsfähigkeit Ihrer Mitarbeiter gefördert.

In einem intensiven Training zum Aufbau von Kundenkontakten lernen die Teilnehmer, effektive Kommunikationsgestaltung auf zielführende Weise in die Praxis umzusetzen.

Ein umfangreiches Workbook hilft den Teilnehmern auch noch Monate später, ihre Kommunikations- und Kontaktstärke zu einem anhaltenden Wettbewerbsvorteil auszubauen.

Fakt ist:

Erfolgreiche Verkäufer bilden die Grundlage erfolgreicher Unternehmen.

Ziele und Ergebnisse

Das Training befähigt die Teilnehmer,

- Kommunikationsprozesse mit Hilfe erprobter Modelle selbstreflexiv und zielgerichtet einzuleiten und zu gestalten,
- angenehme Kommunikationsformen und Verhaltensstile im beruflichen Kontext zu präsentieren,
- in aktiver und professioneller Weise Kontakt herzustellen, sowohl im Kontakt mit Kunden als auch gegenüber Mitarbeitern Überzeugungskraft und Begeisterungsfähigkeit zu vermitteln.

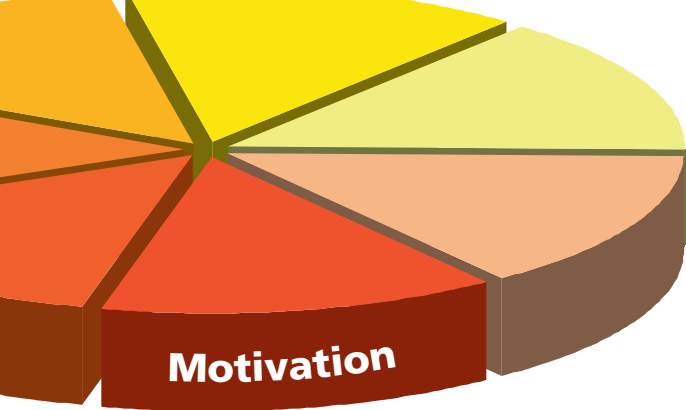
Wer sollte teilnehmen ?

Alle Verkäufer mit Berufserfahrung und Grundlagenkenntnissen, die sich in der Schlüsselkompetenz „Kommunikation & Kontaktverhalten“ verbessern möchten, um mit gleichem Arbeitsaufwand noch mehr zu verkaufen.

Trainingsinhalte

Im Rahmen dieses Trainingsmoduls werden insbesondere die folgenden Themengebiete behandelt:

- Optimierung des kommunikativen Verhaltens – Analysieren und Optimieren anhand bewährter Kommunikationsmodelle, zielgerichteter Umgang mit verbaler und nonverbaler Kommunikation
- Stil und Etikette beim Kontaktaufbau – Reflektieren des eigenen Stils, Vermittlung angenehmer Kommunikationsformen und Verhaltensstile
- Professionelles Repräsentieren – Schulung der Aussprache, Schulung der freien Rede, Förderung der Überzeugungskraft und Begeisterungsfähigkeit
- Methoden der Kontaktgestaltung – Reflexion und Optimierung des eigenen Kontaktverhaltens, Training des aktiven Kontaktaufbaus, situationsspezifische Kontaktgestaltung



Schlüsselkompetenztraining Modul 2:

Berufliche Motivation für Verkäufer

Immer mehr Beschäftigte erledigen bei der Arbeit nur noch das Nötigste. Sie fühlen sich überfordert oder unterfordert und haben keine Motivation, sich erfolgreich für das Unternehmen und dessen Ziele einzusetzen.

Ermöglichen Sie Ihren Mitarbeitern, Spaß an der Arbeit und das Gefühl zu haben, etwas bewegen zu können. Dadurch werden diese wie von selbst ein gutes Verhältnis zu ihren Kollegen, Vorgesetzten und insbesondere zu den Kunden aufbauen.

In unserem Trainingsmodul „Berufliche Motivation für Verkäufer“ werden den Teilnehmern erprobte Techniken und Methoden zur anhaltenden und initiativen Motivation am Arbeitsplatz vermittelt. Die Teilnehmer lernen im Training, neuen Situationen mit erhöhter Leistungsmotivation zu begegnen.

Neben einer strukturierten Arbeitsweise und einer realistischen Zielsetzung erkennen die Teilnehmer Möglichkeiten, Spaß an ihrer Arbeit zu haben und sich so jeden Tag aufs Neue zu motivieren. Durch regelmäßige Übungssequenzen wird eine wirkungsvolle und dauerhafte Steigerung der Arbeits- und Leistungsmotivation bei den Teilnehmern gefördert.

Ein umfangreiches Workbook hilft den Teilnehmern auch noch Monate später, ihre Leistungsmotivation zu einem anhaltenden Wettbewerbsvorteil auszubauen.

Fakt ist:

Erfolgreiche Verkäufer bilden die Grundlage erfolgreicher Unternehmen.

Ziele und Ergebnisse

Das Training befähigt die Teilnehmer,

- demotivierende Erfahrungen am Arbeitsplatz zu vermeiden und motivierende Erlebnisse zu fördern,
- sowohl allein als auch im Team eine anhaltende, hohe Leistungsmotivation in ihre Arbeit einzubringen,
- neue Situationen als Möglichkeit zur individuellen Kompetenzerweiterung zu nutzen,
- eigeninitiativ eine angenehme, hoch motivierte und kundenorientierte Arbeitsatmosphäre zu schaffen.

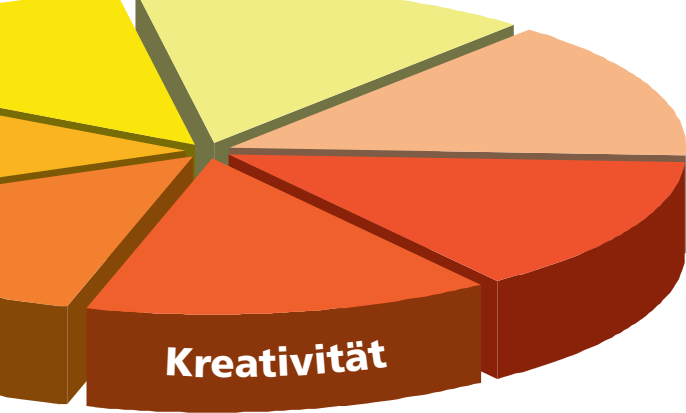
Wer sollte teilnehmen ?

Alle Verkäufer mit Berufserfahrung und Grundlagenkenntnissen, die sich in der Schlüsselkompetenz „Motivation“ verbessern möchten, um mit gleichem Arbeitsaufwand noch mehr zu verkaufen.

Trainingsinhalte

Im Rahmen dieses Trainingsmoduls werden insbesondere die folgenden Themengebiete behandelt:

- Motivatoren und Demotivatoren – Steigerung der Fähigkeit zur Selbstmotivation
- Veränderung als Möglichkeit zur Kompetenzerweiterung – Erfolge durch Flexibilisierung von Handlungs- und Verhaltensmustern
- Ziele setzen und erreichen – Realistische Zielsetzung und effiziente Umsetzung als motivierendes Erfolgserlebnis
- Spaß an der Arbeit – Förderung eines motivierenden Arbeitsumfelds



Schlüsselkompetenztraining Modul 3:

Kreativität

Kreativität & Flexibilität im Verkauf

Eine Welt in Bewegung erfordert Beweglichkeit.

Um die Beweglichkeit Ihres Unternehmens dauerhaft zu gewährleisten benötigen Sie Mitarbeiter, die individuell auf verschiedenste Situationen und Fragestellungen reagieren und ebenso selbst agieren können.

In unserem Trainingsmodul „Kreativität und Flexibilität im Verkauf“ lernen die Teilnehmer anhand bewährter Techniken und Modelle, ihre individuellen kreativen Problemlösungsfähigkeiten zu optimieren.

Ein intensives Training zur Wahrnehmungssensibilisierung bildet die Basis für ein differenziertes Eingehen des Verkäufers auf seine Kunden in Gesprächssituationen. Daneben wird bei den Teilnehmern durch gezielte Maßnahmen die geistige und rhetorische Flexibilität gesteigert und im Kontext von Kundengesprächen vertieft.

Ein umfangreiches Workbook hilft den Teilnehmern auch noch Monate später, ihre individuelle Kreativität und Flexibilität zu einem anhaltenden Wettbewerbsvorteil auszubauen.

Fakt ist:

Erfolgreiche Verkäufer bilden die Grundlage erfolgreicher Unternehmen.

Ziele und Ergebnisse

Das Training befähigt die Teilnehmer,

- Neue Ideen und Handlungsalternativen im beruflichen Alltag zu entwickeln,
- multiperspektivische und strukturierte Problemlösungen zu erarbeiten,
- auf Basis einer differenzierten Wahrnehmungsfähigkeit in Kundengesprächen zu agieren und zu reagieren,
- sowohl im Kontakt mit Kunden als auch gegenüber Mitarbeitern flexibel und problembezogen zu handeln.

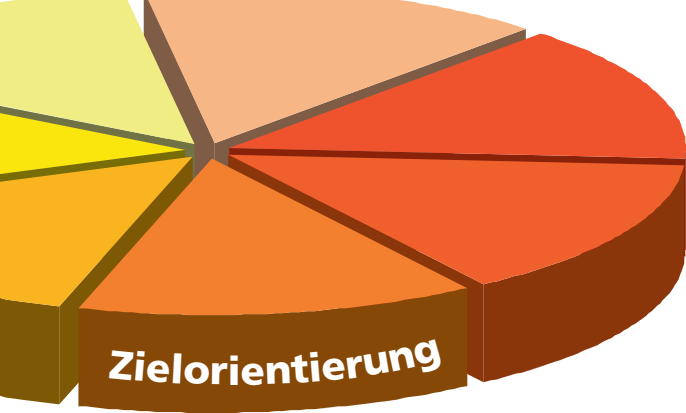
Wer sollte teilnehmen ?

Alle Verkäufer mit Berufserfahrung und Grundlagenkenntnissen, die sich in der Schlüsselkompetenz „Kreativität & Flexibilität“ verbessern möchten, um mit gleichem Arbeitsaufwand noch mehr zu verkaufen.

Trainingsinhalte

Im Rahmen dieses Trainingsmoduls werden insbesondere die folgenden Themengebiete behandelt:

- Kreativität im beruflichen Verkaufsalltag – Training bewährter Kreativitätstechniken zur Steigerung der Problemlösungsfähigkeit
- Wahrnehmung im Kundenkontakt – Steigerung der Wahrnehmungsfähigkeit im Umgang mit Kunden
- Professionelles Repräsentieren – Schulung der Aussprache und der freien Rede, Förderung der Überzeugungskraft und Begeisterungsfähigkeit
- Geistige und rhetorische Flexibilität – Förderung einer flexiblen geistigen Haltung und sprachlichen Gesprächssteuerung im Verkaufsgeschäft



Schlüsselkompetenztraining Modul 4:

Zielorientierung

Selbstorganisation & Zielorientierung im Verkauf

Hohe Innovationsgeschwindigkeit sowie zunehmende Komplexität und Dynamik bestimmen heute den wirtschaftlichen Arbeitsalltag. Mitarbeiter sehen sich steigenden Anforderungen und wachsender Unsicherheit gegenübergestellt.

Ermöglichen Sie Ihren Verkäufern, stressfreier, strukturierter und zielorientierter zu arbeiten. Sie werden sehen: Ihre Verkäufer können bessere Ergebnisse bei gleichem Aufwand erreichen.

Unser Training „Selbstorganisation und Zielorientierung im Verkauf“ vermittelt effiziente Techniken zur Stressbewältigung, zur Arbeitsplatzorganisation und zum Zeitmanagement. Darüber hinaus lernen Ihre Mitarbeiter, auch komplexe Arbeitsziele zu konkretisieren und strukturiert zu verfolgen.

Das Training an realen Arbeitssituationen der Teilnehmer stellt den Transfer des Gelernten in den beruflichen Arbeitsalltag sicher.

Die Checklisten aus dem Training und das umfangreiche Arbeitsbuch helfen Ihren Teilnehmern auch noch Monate später, ihre Ziele effizienter und erfolgreicher zu verfolgen.

Fakt ist:

Erfolgreiche Verkäufer bilden die Grundlage erfolgreicher Unternehmen.

Ziele und Ergebnisse

Das Training befähigt die Teilnehmer,

- Stressmechanismen mit Hilfe von Entstehungsmodellen zu identifizieren und zu reduzieren,
- den Arbeitsplatz im Hinblick auf eine erhöhte Funktionalität und Effizienz zu organisieren,
- die zur Verfügung stehende Arbeitszeit durch die Anwendung weniger grundlegender Techniken bestmöglich zu nutzen,
- Zielsetzungen hinsichtlich wichtiger qualitativer Kriterien zu formulieren und zu überprüfen,
- Zielerreichungsprozesse in strukturierter und zielorientierter Weise zu planen und durchzuführen.

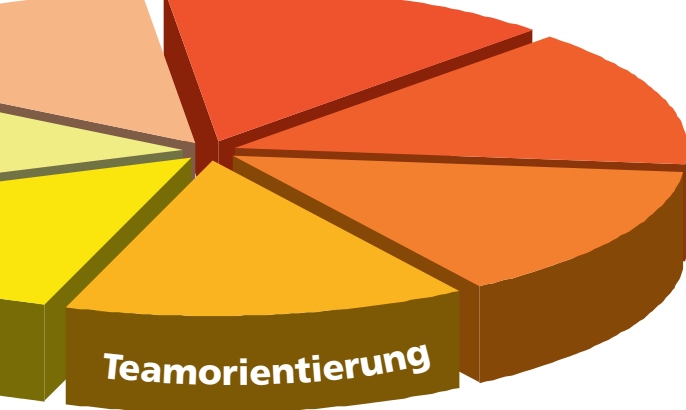
Wer sollte teilnehmen ?

Alle Verkäufer mit Berufserfahrung und Grundlagenkenntnissen, die sich in der Schlüsselkompetenz „Selbstorganisation & Zielorientierung“ verbessern wollen, um mit gleichem Arbeitsaufwand noch mehr zu verkaufen.

Trainingsinhalte

Im Rahmen dieses Trainingsmoduls werden insbesondere die folgenden Themengebiete behandelt:

- Techniken zur Stressbewältigung – Identifizieren von Stresssymptomen und der persönliche Umgang mit Stress
- Techniken zur Arbeitsplatzorganisation – Reflektieren der eigenen Arbeitsplatzorganisation und Erarbeiten allgemeiner Regeln
- Techniken zum Zeitmanagement – Reflektieren & Priorisieren des eigenen Tätigkeitsspektrums, Optimieren des eigenen Tätigkeitsspektrums mittels der Tätigkeits- und Zeitanalyse, Analyse des Rationalisierungsverhaltens und des Delegationsverhaltens
- Techniken zur Zielorientierung – Definieren und Überprüfen von Zielen
- Techniken zur Erstellung von Projektplänen – eigene Ziele setzen in der Projektplanung und Überprüfung der Durchführbarkeit



Schlüsselkompetenztraining Modul 5:

Teamorientierung & Konfliktmanagement im Verkauf

Die heutige Arbeitswelt befindet sich in stetigem Wandel. Flacher werdende Hierarchien, Projektkultur und steigender Leistungs- und Anpassungsdruck bestimmen den beruflichen Alltag unserer Mitarbeiter. Die Arbeit im Team birgt große Vorteile, doch entstehen häufig auch Konflikte unter Teamkollegen, welche die Arbeitsleistungen dauerhaft einschränken können.

In unserem Trainingsmodul „Teamorientierung & Konfliktmanagement im Verkauf“ wird das teamorientierte Handeln der Teilnehmer gefördert und systematisiert.

Dabei lernen die Teilnehmer neben Möglichkeiten zur Leistungssteigerung auch Techniken zur differenzierten und angemessenen Kommunikation innerhalb von Teams kennen. Die Förderung des Verantwortungsbewusstseins für Teamleistung und Teamerfolg sowie die Vermittlung effizienter Strategien zur Konfliktvermeidung und zum Konfliktmanagement befähigen die Teilnehmer zu einer störungsfreien und produktiven Arbeitsweise.

Der Transfer der Trainingsinhalte in den beruflichen Verkaufsalldag der Teilnehmer wird durch regelmäßige Trainingssequenzen mit differenzierten Gesprächssituationen sichergestellt.

Ein umfangreiches Workbook hilft den Teilnehmern auch noch Monate später, eine störungsfreie und produktive Arbeit im Team zu einem anhaltenden Wettbewerbsvorteil auszubauen.

Fakt ist:

Erfolgreiche Verkäufer bilden die Grundlage erfolgreicher Unternehmen.

Ziele und Ergebnisse

Das Training befähigt die Teilnehmer,

- durch teamorientiertes und kollegiales Verhalten eine gezielte Steigerung der Effektivität im Verkauf zu erreichen,
- eine höhere Problemlösungsfähigkeit zu entwickeln,
- die Leistungsfähigkeit und Ergebnisqualität durch eine gemeinsame Verantwortung der Arbeitsergebnisse zu steigern,
- Kommunikationsprozesse im Team in klarer und zielgerichteter Weise zu gestalten,
- Konfliktsituationen zu vermeiden oder strukturiert und effizient zu lösen.

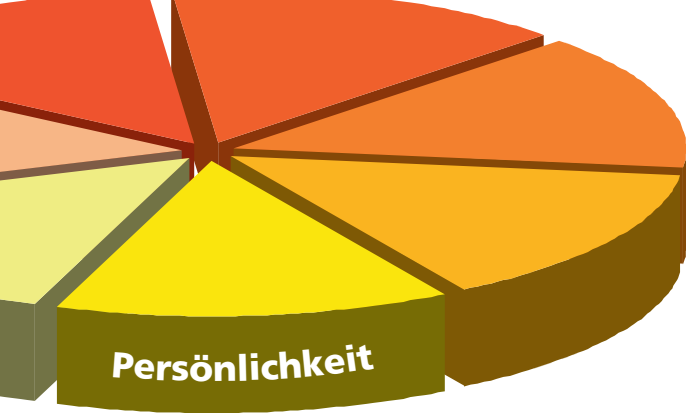
Wer sollte teilnehmen ?

Alle Verkäufer mit Berufserfahrung und Grundlagenkenntnissen, die sich in der Schlüsselkompetenz „Teamorientierung und Konfliktmanagement im Verkauf“ verbessern möchten, um mit gleichem Arbeitsaufwand noch mehr zu verkaufen.

Trainingsinhalte

Im Rahmen dieses Trainingsmoduls werden insbesondere die folgenden Themengebiete behandelt:

- Grundlagen teamorientierten Arbeitens – Vermittlung des Prozessverständnisses in der Teamarbeit
- Teamarbeit – Förderung der Teamorientierung, Leistungsfähigkeit und des Verantwortungsbewusstseins für Leistung und Erfolg des Teams
- Teamkommunikation – Schulung eines professionellen und zielgerichteten Kommunikationsverhaltens
- Konfliktmanagement – Förderung effizienter Strategien zur Vermeidung und Lösung von Konflikten im Team



Schlüsselkompetenztraining Modul 6:

Persönlichkeit

Verkaufen über die Persönlichkeit des Verkäufers

Verkäufer mit Persönlichkeit sind das Kapital Ihres Unternehmens.

Langfristige und positive Kundenbeziehungen setzen Partnerschaftlichkeit und Vertrauen voraus. Dabei gewinnt der persönliche Stil der Verkäufer zunehmend an Bedeutung und entscheidet häufig über Erfolg oder Misserfolg eines Geschäftes.

Unser Trainingsmodul „Verkaufen über die Persönlichkeit des Verkäufers“ vermittelt den Teilnehmern Möglichkeiten, durch Selbstbewusstsein und Überzeugungskraft langfristig im Verkauf erfolgreich zu sein. Neben einem professionellen, angenehmen und verbindlichen Auftreten steht die Förderung eines emotional intelligenten Verhaltens der Verkäufer gegenüber ihren Kunden im Mittelpunkt des Interesses.

Durch die Reflexion negativer Einstellungen zur eigenen Leistungsfähigkeit werden die Teilnehmer zu initiativem Verhalten im Verkaufsalldag angeregt. Die Optimierung des Gesprächsverhaltens hinsichtlich des Einfühlungsvermögens und der Wertschätzung gegenüber dem Gesprächspartner rundet die erfolgreiche Verkäuferpersönlichkeit ab.

Der Transfer der Trainingsinhalte in den beruflichen Verkaufsalldag der Teilnehmer wird durch regelmäßige Trainingssequenzen mit differenzierten Gesprächssituationen sichergestellt.

Ein umfangreiches Workbook hilft den Teilnehmern auch noch Monate später, ihren persönlichen Stil und ihre verkäuferische Performance zu reflektieren und zu optimieren.

Fakt ist:

Erfolgreiche Verkäufer bilden die Grundlage erfolgreicher Unternehmen.

Ziele und Ergebnisse

Das Training befähigt die Teilnehmer,

- im Kundenkontakt durch reflektiertes, angenehmes und repräsentatives Verhalten zu überzeugen,
- sowohl die Zufriedenheit als auch die Loyalität der Kunden durch emotional positive Kommunikation zu gewinnen und zu halten,
- innere leistungshemmende Einstellungen in Richtung eines initiativen, selbstbewussten Verhaltens zu verändern,
- den Kunden in Gesprächssituationen Wertschätzung und Einfühlungsvermögen entgegenzubringen.

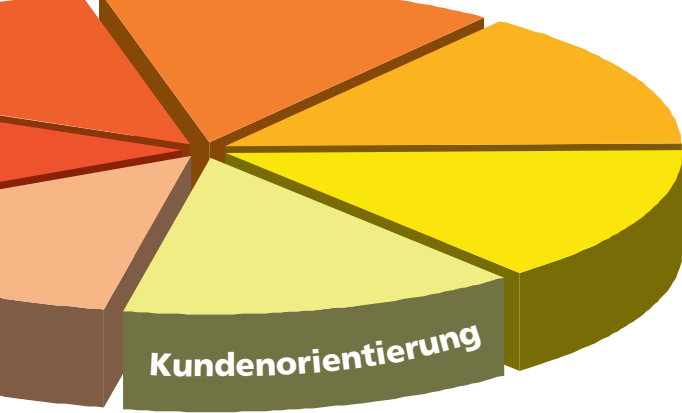
Wer sollte teilnehmen ?

Alle Verkäufer mit Berufserfahrung und Grundlagenkenntnissen, die sich in der Schlüsselkompetenz „Verkaufen über die Persönlichkeit des Verkäufers“ verbessern möchten, um mit gleichem Arbeitsaufwand noch mehr zu verkaufen.

Trainingsinhalte

Im Rahmen dieses Trainingsmoduls werden insbesondere die folgenden Themengebiete behandelt:

- Außenwirkung und Überzeugungskraft – Förderung eines repräsentativen und professionellen Verhaltens im Kundenkontakt
- Emotionale Intelligenz – Einfluss des Verkäuferverhaltens auf die Kundenzufriedenheit und Kundenloyalität
- Glaubenssätze und Selbstwirksamkeitserwartung – Steigerung der Leistungsfähigkeit durch eine positive innere Einstellung zum persönlichen Erfolg
- Wertschätzung in Kundengesprächen – Förderung eines authentischen und wertschätzenden Gesprächsverhaltens



Schlüsselkompetenztraining Modul 7:

Kundenorientiertes Verkaufen

Erfolgreiches Verkaufen ist kein Zufall.

Kunden haben in dieser Zeit nahezu unerschöpfliche Mittel und Wege, sich Informationen über Produkte zu verschaffen, sie sind kritisch und informiert. Die Aufgabe eines Verkäufers besteht daher immer mehr darin, ein Angebot individuell auf die tatsächlichen Bedürfnisse und Motive des Kunden abzustimmen.

In unserem Trainingsmodul „Kundenorientiertes Verkaufen“ lernen die Teilnehmer, Kundengespräche professionell zu gestalten und zielgerichtet zu steuern. Neben Techniken und Methoden zur Bedarfs- und Bedürfnisanalyse stehen Angebotspräsentation und – Argumentation sowie die Einwandbehandlung und ein sicherer und positiver Abschluss des Kundengesprächs im Mittelpunkt des Trainings.

Der Transfer der Trainingsinhalte in den beruflichen Verkaufsalltag der Teilnehmer wird durch regelmäßige Trainingssequenzen mit differenzierten Gesprächssituationen sichergestellt.

Ein umfangreiches Workbook hilft den Teilnehmern auch noch Monate später, eine zielgerichtete, strukturierte und effiziente Verkaufsgesprächsführung zu einem anhaltenden Wettbewerbsvorteil auszubauen.

Fakt ist:

Erfolgreiche Verkäufer bilden die Grundlage erfolgreicher Unternehmen.

Ziele und Ergebnisse

Das Training befähigt die Teilnehmer,

- professionell und zielgerichtet Kontakt zu Kunden aufzubauen,
- in strukturierter Weise den Bedarf und die Bedürfnisse der Kunden zu ermitteln,
- Angebote den Kaufmotiven der Kunden entsprechend zu präsentieren und zu argumentieren,
- Kundeneinwänden souverän und angemessen zu begegnen,
- Verkaufsgespräche zielgerichtet zu einem positiven Abschluss zu bringen.

Wer sollte teilnehmen ?

Alle Verkäufer mit Berufserfahrung und Grundlagenkenntnissen, die sich in der Schlüsselkompetenz „Kundenorientierung“ verbessern möchten, um mit gleichem Arbeitsaufwand noch mehr zu verkaufen.

Trainingsinhalte

Im Rahmen dieses Trainingsmoduls werden insbesondere die folgenden Themengebiete behandelt:

- Professioneller Kontaktaufbau – Training des individuellen Kontaktverhaltens zur effizienteren Nutzung von Kundenkontakten
- Wahrnehmung im Kundenkontakt – Steigerung der Wahrnehmungsfähigkeit im Umgang mit Kunden
- Ermittlung und Berücksichtigung von Bedürfnissen und Kaufmotiven – Sensibilisierung für Kundenwünsche, -bedürfnisse und -motive zur individuellen Angebotsgestaltung
- Professionelle Einwandbehandlung – Schulung der Gesprächsführung und konstruktiven Argumentation bei Kundeneinwänden
- Abschlussicherheit – Förderung einer sicheren und positiven Gesprächsführung im Hinblick auf den Abschluss eines Kaufvertrags

ZESIM Take-off-Consulting

Forschungswissen pragmatisch umsetzen

Wir geben Unternehmen wieder Aufschwung, Dynamik und Zukunft

Im Zentrum für Systemische Innovations- und Managementberatung – ZESIM unterstützen wir Unternehmen, organisches Wachstum zu erzielen und die Marktführerschaft zu erreichen.

Um den entscheidenden Quantensprung vom Durchschnitts- zum Spitzenunternehmen zu schaffen, braucht es zuerst ein tiefgreifendes Verständnis der eigenen Erfolgsmechanismen und Kernkompetenzen. Hier setzt unser Take-off Consulting® an, mit dem wir die Transformation zum Spitzenunternehmen initiieren.

Als Experten in Managementberatung, Innovationsmanagement, Organisations- und Personalentwicklung nutzen wir unsere langjährigen Erfahrungen sowie wissenschaftliche Erkenntnisse und Erfolgsanalysen bedeutender Management-Vordenker und -Forscher.

Wir vitalisieren Organisationen und qualifizieren Personen

Zur Unterstützung einer vitalen Organisationskultur fördern wir mittels richtiger Mitarbeiterauswahl und gezielter Personalentwicklung die Problemlösungs-, Umsetzungs- & Sozialkompetenzen der Mitarbeiter.

Neben unseren Verhaltenstrainings zur Steigerung der individuellen und organisationalen Fitness bieten wir noch folgende maßgeschneiderte ZESIM-Dienstleistungen für die Personalentwicklung an:

- Diagnose- & und Auswahlinstrumente, z.B. zur Einschätzung unternehmerischer Potenziale bei Mitarbeitern und Bewerbern
- Level-5-Assessments (Jim Collins) für Nach- und Neubesetzungen von Führungspositionen
- Zertifizierungen von Führungskräften zur Potenzialeinschätzung von Manager-Leistungen
- Zertifizierungen von Vertriebs-Mitarbeitern zur Steigerung der Vertriebsqualität

Zum näheren Kennenlernen können Sie auch unseren Einführungsvortrag buchen:

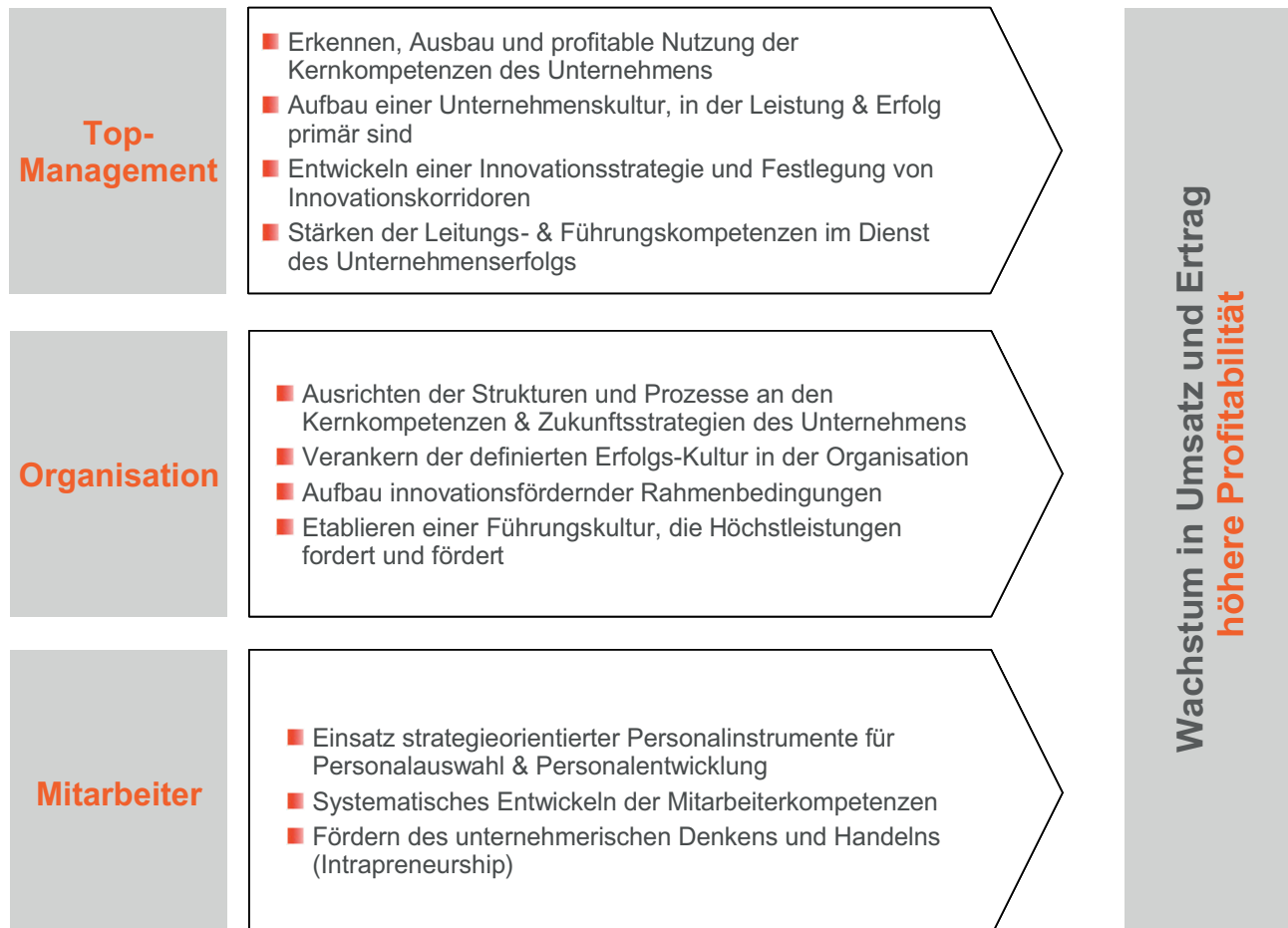
Das Unternehmen an die Spitze führen

Was Spitzenunternehmen anders machen – und was Sie tun können, um die Nr. 1 zu sein.

Unsere Aktionsfelder im Take-off Consulting

Der Weg zum Spitzenunternehmen

Bei der Transformation zum Spitzenunternehmen agieren wir auf drei Ebenen:



Den Erfolg unserer Beratung stellen wir sicher, indem wir konsequent Mitverantwortung bis hin zur Projektumsetzung übernehmen !

FAXANTWORT

an die ZESIM GmbH, Fax 069 / 130 25 85 - 19 an das Sekretariat
oder über info@zesim.de

F a x b a c k

- Ja, wir möchten nähere Informationen zu den Schlüsselkompetenztrainings für Verkäufer
- Ja, wir sind am Vortrag „Das Unternehmen an die Spitze führen“ interessiert
- Wir möchten einen persönlichen Termin vereinbaren und bitten um Rückruf.

Konkret wollen wir folgendes Thema vertiefen:

Unternehmen/Adresse:

Rückrufwunsch am:

Datum, Uhrzeit	Name	Telefonnummer mit Durchwahl
----------------	------	-----------------------------

ZESIM GmbH · Humboldtstr. 69 · 60318 Frankfurt
Telefon +49 (0)69 / 130 2585-0 · Fax -19
info@zesim.de www.zesim.de

