

Schulungsprogramm 2019

Weiterbildung & Qualifikation



Wir wollen bewegen, was SIE bewegt!



Informationen und Kontakt:

info@isernhagen-partner.de / Tel. 04871-76 60 10 / Fax. 04871-76 60 70 / www.isernhagen-partner.de

Inhaltsverzeichnis:

1. Einleitung – Wer ist Isernhagen & Partner?
2. Weiterbildung & Qualifikation auf den Punkt gebracht
3. Weiterbildungsprogramm
 - **Inhouse Seminare Verkaufstechnik**
für Verkäufer, Azubis und Service Mitarbeiter
 - **Coaching am Arbeitsplatz Verkaufstechnik**
für Verkäufer, Azubis und Service Mitarbeiter
 - **Führungskräfte-Coaching**
für Unternehmer, Marktleiter/Store-Manager, Abteilungsleiter,
Nachwuchsführungskräfte
 - **Offene Seminare Verkaufstechnik**
Für Verkäufer, Azubis und Service Mitarbeiter

Einleitung: Wer ist Isernhagen & Partner?



Wir sind ein Trainings- und Beratungsunternehmen, das sich seit mehr als 40 Jahren damit beschäftigt, geschlossene und schlüssige Weiterbildungskonzepte für Unternehmen zu entwickeln und umzusetzen.

Ein Anspruch, den sicher auch andere Trainings- und Beratungsunternehmen für sich geltend machen. Und genau hier liegt der Schlüssel zu einer qualifizierteren Tätigkeit.

Denn die Frage nach dem:

Wer ist eigentlich Isernhagen & Partner...?

führt in der Regel zu einer Aufzählung von Leistungen und Referenzadressen, aus der der Frager beim besten Willen nicht zu erkennen vermag, wo denn nun sein persönlicher Nutzen bei der Sache ist.

Die Frage: „Was unterscheidet Isernhagen & Partner“ von anderen Trainings- und Beratungsunternehmen, und welchen persönlichen Nutzen kann ich daraus ziehen?“ erscheint demnach die interessantere zu sein.

Wenn Sie das eben gesagte einmal auf Ihr eigenes Unternehmen übertragen, sich also die Frage stellen: „Was unterscheidet mein Unternehmen von anderen in der Branche, und wo sind die Stärken unserer Tätigkeit?“, haben Sie die Philosophie, die den Trainingskonzepten von Isernhagen & Partner zugrunde liegt schon im Wesentlichen erkannt.

Ein zweiter, aber nicht minder wichtiger Aspekt sind die Mitarbeiter eines Unternehmens. Das Erfolgspotential eines Unternehmens liegt nicht im Produktsortiment, sondern in den Menschen, die zu ihm gehören, und sich zu ihm gehörig fühlen. Die Zukunft gehört den Unternehmen, denen es gelingt, die Fähigkeiten der Mitarbeiter zur vollen Entfaltung zu bringen.

Ein dritter Aspekt für ein erfolgreiches Unternehmen sind seine Kunden und deren Verständnis für „partnerschaftliche“ Zusammenarbeit. Nur, wo soll dieses neue Partnerschaftsgefühl herkommen, wenn es nicht durch aktive Verkäufer/in, die gelernt haben, nicht nur Produkteleistungen aufzuzählen, sondern darüber hinaus auch noch in der Lage sind, aus der Fülle dieser Produkteleistungen die herauszusuchen, die für den Kunden einen persönlichen Nutzen darstellen.

Sie sehen, es gibt eine Menge gedanklicher Ansätze, die Investitionen in eine Weiterbildung rechtfertigen. Investitionen, die sich in der Zukunft sicherlich gut „verzinsen“ werden.

Freuen Sie sich auf uns – wir freuen uns auf Sie!

Bis bald - Ihr Team von Isernhagen & Partner

Weiterbildung und Qualifizierung



Mit der Weiterbildungsreihe „**Mehr Kompetenz & mehr Erfolg**“ präsentiert Isernhagen & Partner, als offizieller Partner des Handelsverband Nord, ein umfassendes Fortbildungsangebot. Qualifizieren Sie als Unternehmer/in u.a. Ihre Verkaufsmitarbeiter in Theorie und Praxis für die anspruchsvollen Aufgaben im Handel.

.....

Die Ausgangssituation

Die Gegenwart ist gekennzeichnet von einem Mangel an qualifizierten Verkäufern/in, Fluktuation sowie fehlenden Weiterbildungsstandards für Verkäufer/in.

Doch trotzdem erwarten immer anspruchsvollere Kunden immer höheren Zusatznutzen. Deshalb werden Mitarbeiter gebraucht, die durch kompetente und intensive Beratung hochwertige Produkte mit interessanten Gewinnmargen verkaufen können.

Die Vision

Das Ziel sind Verkäufer/in, die mit ihrer Persönlichkeit sowohl neue Kunden gewinnen, erfolgreich Kunden binden, als auch das Unternehmen nach außen zu repräsentieren.

Verkäufer/in, die kompetent und flexibel in der Methodik des hochwertigen Verkaufens und des individuellen Beratens sind. Verkäufer/in, die einfach eine hohe Fachkompetenz besitzen und sich dadurch vom Wettbewerb unterscheiden.

Der Nutzen für die Teilnehmer

Die Teilnehmer der Weiterbildung und Qualifizierung lernen, ihre persönlichen „Kernfähigkeiten“ zu aktivieren. Sie werden motiviert umdenken, neue Wege zu gehen und werden zu einem kompetenten sowie geschätzten Ansprechpartner für die Kunden.

Die Zielsetzung für den Unternehmer/in

Die höhere Qualifikation der Mitarbeiter ist einer der wesentlichen Erfolgsfaktoren für die Steigerung der Umsätze und Erträge, der Kundenbindung und Kundenbegeisterung. Zudem werden die Teilnehmer, durch die im Unternehmen gestiegene Wertschätzung, motiviert.

Inhouse Seminare Verkaufstechnik



Mit der Durchführung im Unternehmen vor Ort werden Reisekosten usw. eingespart. Sinnvoll vor allem für Unternehmen mit mehreren Betrieben. Vermittelt und trainiert werden die gleichen Inhalte wie bei den offenen Seminaren.

Technische und organisatorische Voraussetzungen:

Das Unternehmen stellt mindestens 6, maximal 12 Teilnehmer. Das Unternehmen organisiert auf eigene Kosten den Raum, Tagungsgetränke (ggf. Mittagessen), bucht und bezahlt die Übernachtung (oder die Fahrtkosten, wenn keine Übernachtung anfällt) für den Referenten.

Schulungszeitraum:

2 Tage Inhouse-Seminar Verkaufstechnik

Teilnahmevoraussetzungen:

Für Verkäufer- und Technikerseminare sollten ausschließlich Verkäufer und Techniker mit Kundenkontakt mit zweijähriger Berufspraxis einbezogen werden. Für Auszubildende wird die Teilnahme nach Ablauf des 2. Lehrjahres empfohlen.

Teilnehmerzahl:

mindestens 6, maximal 12 Personen.

Wenn Sie weniger als 12 Teilnehmer haben, sprechen Sie Ihre Kollegen der ERFA- und Werbegruppen an und organisieren Sie zusammen Seminare und Coaching. Gerne helfen wir Ihnen dabei und unterstützen Sie. Rufen Sie uns an!

Termine:

frei wählbar

Schulungsort:

frei wählbar (im Unternehmen, Hotel etc.)

Referent:

Referenten von Isernhagen & Partner

Kosten der Schulung:

990 € / Tag zzgl. Nebenkosten

Methodik:

Trainer-Präsentation, moderierte Ideenfindung, Lehrgespräche, Gruppenarbeit und Praxis-Übungen, Rollenspiele

Anmeldung:

info@isernhagen-partner.de / Tel. 04871-76 60 10 / Fax.04871-76 60 70

Alle Preise sind Nettopreise und zuzüglich 19 % MwSt.

Coaching Verkaufstechnik am Arbeitsplatz



Vorwort:

Die Änderung von gängigen Verhaltensmustern im Verkauf ist mit einem herkömmlichen Training kaum zu bewältigen. Da der Veränderungsbedarf bei jedem Verkäufer ein bisschen anders ist, bedarf es neben generellen Trainingsinhalten auch auf jeden Einzelnen abgestimmte Änderungserfordernisse. Auch sind diese Änderungen nicht in einem 2-Tages Seminar zu erreichen, sondern brauchen vielmehr regelmäßige Vertiefung und Nachbetreuung – und das „kräftig – knackig – kernig“!

Zielsetzung:

Um die Nachhaltigkeit der in unseren praxisnahen Trainings erlernten Inhalte und Techniken noch stärker zu fördern, empfehlen sich anschließende Coachings am Arbeitsplatz. In dieser 1- zu 1-Situation zwischen Coach und Mitarbeiter in dessen direktem Arbeitsumfeld, wird der Transfer in den beruflichen Alltag gezielt unterstützt.

Methode:

Coaching = lernen am Arbeitsplatz unter „Begleitung“ eines kompetenten Verkaufstrainers. Mit maximal 3 Verkäufern/in pro Tag werden in Einzelgesprächen „echte“ Verkaufsgespräche mit dem Trainer analysiert – keine Ausfallzeiten, praxisrelevant und konkret. Verbesserungen und Erlerntes wird direkt umgesetzt und geübt. Hinweis: Auch erfahrene Mitarbeiter können auf diese Weise eingefahrene Verhaltensweisen immer wieder reflektieren und korrigieren. Coachings sollten in regelmäßigen Abständen wiederholt werden!

Coaching-Zeitraum:	Anzahl Tage frei wählbar
Voraussetzungen:	Die erfolgreiche Teilnahme an einem Verkaufstraining von Isernhagen & Partner (2 Tage) wird empfohlen
Teilnehmerzahl:	2-3 Verkäufer/in (auch für Azubis und Service Mitarbeiter mit Kundenkontakt)
Termine:	individuell buchbar
Coaching-Ort:	im Unternehmen, Schulungsmöglichkeit im Betrieb, Flipchart
Trainer/Coach:	Coach/Trainer von Isernhagen & Partner
Kosten Coaching:	790 € / Tag zzgl. Nebenkosten
Anmeldung:	info@isernhagen-partner.de / Tel. 04871-76 60 10 / Fax. 04871-76 60 70

Alle Preise sind Nettopreise, zuzüglich 19 % MwSt.

Führungskräfte-Coaching



Eine hohe alltägliche Belastung der meisten Führungskräfte macht die Teilnahme an umfangreichen Seminaren vielfach nicht möglich. Außerdem bieten Trainings häufig nicht die Möglichkeit, alle Fragen der Teilnehmer individuell und abschließend zu diskutieren. Die Lücke zwischen Führungswissen und den „wirklichen“ Problemen des Alltags lässt sich für Führungskräfte mit einem Coaching schließen. Voraussetzung eines Führungcoachings ist eine hohe Eigenverantwortung und der Wille, an sich und seinen sozialen Fähigkeiten zu arbeiten.

Inhalte:

- Persönliche Führungskompetenz
- Kennzahlensteuerung
- Absatzförderung
- Mitarbeiterführung
- Kundenorientierung
- Umsatz, Absatz und Ertrag

Coaching-/Beratungszeitraum:

frei und individuell wählbar

Teilnahmevoraussetzungen:

Coaching ist grundsätzlich für jede Führungskraft geeignet und hilfreich (Unternehmer, Marktleiter bzw. Store-Manager, Abteilungsleiter, Nachwuchsführungskräfte)

Teilnehmerzahl:

nach Absprache

Termine:

frei wählbar

Coaching-/Beratungsort:

frei wählbar

Coach/Berater:

Isernhagen & Partner

Kosten Coaching/Beratung:

1.190 € / Tag zzgl. Nebenkosten

Anmeldung:

info@isernhagen-partner.de / Tel. 04871-76 60 10 / Fax. 04871-76 60 70

Alle Preise sind Nettopreise, zuzüglich 19 % MwSt.

Offene Seminare Verkaufstechnik



- Verkäuferseminare:** Verkäufer sind für die Umsätze des Unternehmens verantwortlich. Egal wie gut die Produkte und das Marketing sind – letztendlich kaufen Menschen von Menschen. Neben den einzelnen Phasen eines Verkaufsgesprächs geht es um die Einstellung und Ausrichtung der Verkäufer, um Motivation und den Willen zum Erfolg und um kommunikative Fähigkeiten während des gesamten Verkaufsprozesses. Selbstverständlich geht es ebenso um Kundenorientierung mit dem Ziel, Kundenzufriedenheit zu erreichen.
- Azubi-Seminare:** Auf die Zielgruppe der Auszubildenden ausgerichtet, orientiert sich dieses spezifische Seminar inhaltlich an das Verkäuferseminar. Zusätzlich werden allgemeine und praxisorientierte Verhaltens- und Umgangsformen für den Verkäuferalltag vermittelt. „Benimm ist in“-Knigge für Handlungsexperten, Wissen zu Umgang, Öffentlichkeit und Etikette. Denn jeder Mitarbeiter kann Kunden zufrieden stellen und an einer langfristigen Kundenbindung mitwirken.
- Service-Seminare:** Es gibt zwar viele Gründe, wieso Kunden ein Produkt oder den Fachhändler wechseln. Der mit Abstand häufigste Grund ist „nicht ausreichender“ oder mangelnder Service. Dieses Seminar vermittelt zum einen verkaufsfördernde Inhalte mit dem Ziel, Kunden z.B. bei Lieferung und/oder Montage in ihrer Kaufentscheidung zu bestätigen. Weiter wird eine eventuelle Reklamation zur Chance vermittelt.
- Teilnehmerzahl:** mindestens 6, maximal 12 Personen.
- Termine:** Kiel 10.10.2019 – Hamburg 17.10.2019 – Rostock 31.10.2019
- Schulungsort:** Kiel – Hamburg – Rostock
- Referent:** Referenten von Isernhagen & Partner
- Kosten der Schulung:** 195 € / Person / Tag zzgl. Nebenkosten >> Seminarraum- und Bewirtungskosten
- Methodik:** Trainer-Präsentation, moderierte Ideenfindung, Lehrgespräche, Gruppenarbeit und Praxis-Übungen, Rollenspiele
- Anmeldung:** info@isernhagen-partner.de / Tel. 04871-76 60 10 / Fax. 04871-76 60 70