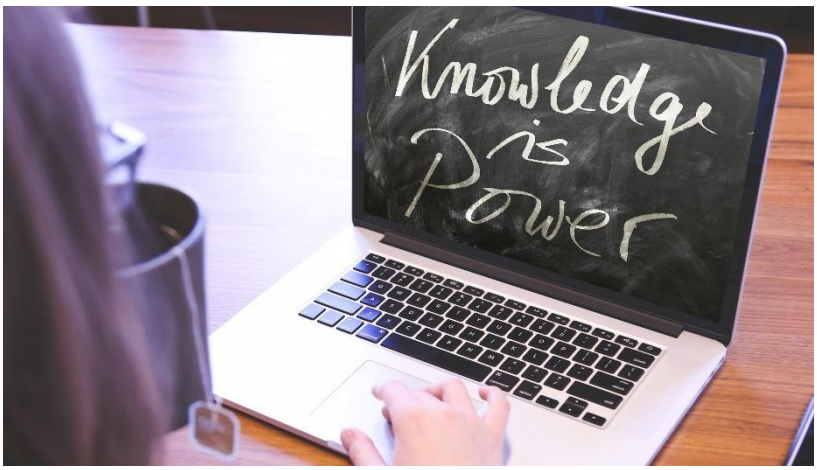
Hoyer Consult
KOMPETENZTRAINING

Offene Seminare 2024

In kleinen Powergruppen mit max. 5 Personen, vermitteln wir in
unseren offenen Seminarterminen, erfrischend und zielgerichtet Best-Practice-Wissen.



Hoyer Consult
Langes Gewann 25
78052 Villingen-Schwenningen
www.hoyer-consult.de

E-Mail: info@hoyer-consult.de
Tel.: 07721 32822

Weiterbildung –
weil weiterkommen wichtig ist!

Es gibt eine große Konstante in unserem Berufsleben: die Veränderung! Es ist wichtiger denn je, in einer schnelllebigen Welt, am Puls der Zeit zu bleiben. Mit unserem breitgefächerten Seminarangebot unterstützen wir Sie dabei, um am Markt nicht nur mitzuhalten, sondern voranzuschreiten. Besondere Zeiten bringen besondere Flexibilitäten mit sich. Die aufgeführten Seminare können Sie daher nicht nur als Präsenzveranstaltung, sondern auch als Live-Online-Training buchen. Die Vielfalt an unterschiedlichen Lernformaten macht Ihre Weiterentwicklung maximal flexibel – einfach so, wie Sie es brauchen. Damit die Qualität des virtuellen Lernens stimmt, gehen Didaktik und Technik bei uns Hand in Hand.

Der Fokus liegt dabei immer auf den Menschen. Jeder Einzelne von uns hat besondere Fähigkeiten, die durch gezielte Förderung zum Unternehmenserfolg beitragen. Wir setzen unsere profunden Kenntnisse ein, um Ihr gesamtes Know-How auszuschöpfen, damit Sie es bewusst einsetzen können.

Der Inhaber der Firma Hoyer Consult, Prof. Michael Hoyer, gilt als einer der renommiertesten Kompetenztrainer im deutschsprachigen Raum. Entsprechend seiner langjährigen Erfahrung gelingt ihm in seinen Vorträgen und Seminaren grundsätzlich eine plausible Darstellung relevanter Zusammenhänge, wie sie heute ganz selten anzutreffen ist. Gemeinsam mit seinem Trainer-Team schult er seit Jahren in den Management-Etagen bekannter und erfolgreicher Unternehmen. Er ist Motivator als auch Coach und mittendrin, wenn es darum geht, Strategien zu erarbeiten und das notwendige Handeln voranzutreiben.

In unseren Seminaren, welche vom „Verkaufstraining“ bis zum „Texte texten“ reichen, erlernen Sie Schritt für Schritt zielgerichtete Tools und Techniken, neue Arbeitsweisen und Kompetenzen. Wir zeigen Ihnen, wie Sie über den Tellerrand hinausblicken und neue Denkweisen für sich entdecken. Unser Spektrum an Qualifizierungsangeboten reicht über viele Themenbereiche. Eines haben unsere Seminare jedoch gemeinsam: Im Fokus steht die erfolgreiche Kommunikation.

Wir bieten vor allem firmenspezifische Schulungen an. Sie möchten ein Seminar belegen, einen Coach oder Trainer buchen? Vielleicht sind Sie aber auch auf der Suche nach einem Speaker oder Moderator? Hoyer Consult bietet Ihnen ein breitgefächertes Angebot.

Durch den hohen Grad persönlicher Weiterbildung, entfalten wir Potential, damit Menschen, Organisationen und Unternehmen für die Zukunft gerüstet sind.

Egal welche Veränderung Sie suchen. Wir gehen mit Ihnen auf Erfolgskurs.

Seminare & Trainings

Wir haben unsere Profession – Menschen kommunikativ besser zu machen – vor über 25 Jahren zum Beruf gemacht. Heute trainieren wir das, wofür wir leben: Wertschätzende, direkte und respektvolle Kommunikation. Ob Workshops oder Seminare, kleine oder große Gruppen – wir stehen Ihnen und Ihren Mitarbeitern mit unserem Wissen und unseren Kompetenzen zur Seite.

Unsere Schulungen gestalten wir inspirierend, frisch und visionär – um Mitarbeiter, Manager und Unternehmer gleichermaßen auf dem Weg erfolgreicher Wissensvermittlung zu begleiten. Alle hier aufgeführten Schulungen bieten wir auch als firmeninterne Seminare für Sie an. Zugeschnitten auf Ihren Bedarf und Ihre Wünsche. Seminarthemen, die Sie im aktuellen Katalog nicht finden, entwickeln wir sehr gerne für Sie. Sprechen Sie uns einfach darauf an.

Coaching

Wer ganz bewusst Verantwortung für das eigene Handeln übernehmen, die Wahrnehmung erweitern und in einen kompetenten lösungsorientierten Dialog treten möchte, der findet professionelle Unterstützung bei einem Coach. Es ist die Auseinandersetzung mit sich selbst, die durch fachkundiges Coaching aufzeigt, wo man steht, wo man hin will und wie sich die Ziele effektiv umsetzen lassen. Das Erkennen von Mustern, das Durchschauen von Systemen, das Wertschätzen von Bestehendem, das Nachdenken über Neues, das Entrinnen von starren Verhaltensschemata, das konsequente Handeln für die Zukunft – sind die Erfolgsfaktoren für ein erfolgreiches Coaching.

Coaching wird immer wichtiger. Es kommt in Wirtschaft und Industrie, im sozialen Bereich und in der Politik vielfach zum Einsatz, um Potenziale freizusetzen und neue Perspektiven zu öffnen, um erfolgreiches Handeln in Situationen möglich zu machen, die vorher aussichtslos oder schwierig erschienen. Für den Umgang mit vielen der neuen Bedingungen gibt es bislang keine Standardlösungen, was es umso wichtiger macht, individuelle zu finden. Da ist Coaching als das individuellste Weiterbildungsformat jetzt besonders gefragt.

Moderation

Professionelle Moderation ist ein wichtiges Instrument, um Gespräche und Diskussionen zu lenken. Gezielte Moderation ermöglicht ein ergebnis- und zielorientiertes Arbeiten mit Gruppen und Arbeitsgemeinschaften. Ziel einer guten Moderation ist die Kompetenz alle Teilnehmer mit einzubeziehen und das beste Ergebnis zu erlangen. Wir unterstützen Sie bei Ihrer Veranstaltung mit professioneller Moderation und behalten das Ziel immer im Auge.

Lernformate

Die hier aufgeführten Schulungen finden alle in Präsenz statt. Wenn Sie sich für ein virtuelles firmeninternes Training interessieren, sprechen Sie uns an. Unsere Schulungen und Coachings können Sie nicht nur als Präsenzveranstaltung, sondern auch als Live-Online-Training besuchen. Die Vielfalt an unterschiedlichen Lernformaten macht Ihre Weiterentwicklung maximal flexibel – einfach so, wie Sie es brauchen.

Visionen sind es wert, dass man gemeinsam an ihrer Umsetzung arbeitet.

Kommunikation **5**
Direkt mit Respekt 5
Telefon- und Empfangstraining 6
Körpersprache 7
Standing und Durchsetzungsvermögen 8
Kommunikationstraining 9
Telefonkommunikation 10
Verkaufen **11**
Besser verkaufen 11
Kundenbindung optimieren 12
Preisargumentation im Verkauf 13
Präsentieren **14**
Präsentation – wirkungsvoll und professionell 14
Rhetorik **15**
Rhetorische Sicherheit 15
Rhetorik – reden wie die Profis 16
Führen **17**
Führen – Vom Kollegen zur Führungskraft 17
Management **18**
Selbstorganisation – das richtige Zeitmanagement 18
Konfliktmanagement 19
Texte erstellen **20**
Worte mit Wirkung – Wie Texte gelingen 20
Besser texten in Vertrieb & Marketing 21
Gedächtnistraining **22**
Gedächtnistraining im Berufsleben 22
Anmeldung **23**

Direkt mit Respekt

Wir leben in einer außergewöhnlich kommunikativen Zeit. Kommuniziert wird immer schneller, auf immer mehr Kanälen. Durch die rasante Weiterentwicklung technischer Fortschritte, erleben wir täglich die Herausforderung neuer Kommunikationsmittel. Doch der Schein einer vernetzten und kommunikativen Gesellschaft trügt. Durch den Überfluss an nonverbaler Kommunikation mittels digitaler Medien, nivellieren sich Sprache und Ausdrucksweise zunehmend nach unten. Das Resultat ist eine umständliche, indirekte und unehrliche Kommunikation untereinander.

Geradlinige Kommunikation hat sehr viel mit ehrlicher und verständlicher Kommunikation zu tun. Nur wer sein Gegenüber versteht, seine Meinung argumentieren kann und Konflikte zu vermeiden versteht, hat Erfolg. Grenzen, die überwunden werden können, wenn wir damit richtig umgehen.

Ziel: Ziel ist es, die Grundlagen einer direkten und respektvollen Kommunikation zu erwerben und Methoden im offenen Umgang miteinander zu erlernen.

Zielgruppe: Jeder, der direkt und respektvoll mit anderen kommunizieren möchte.

Nutzen: Geradlinige Kommunikation eröffnet den respektvollen Umgang miteinander und ermöglicht es, Grenzen zu überwinden.

Inhalte:

- Direkt mit Respekt – Endlich verstanden werden
- Den eigenen Standpunkt vertreten
- Das Ziel nicht aus den Augen verlieren
- Klartext sprechen
- Zu den eigenen Botschaften stehen
- Die Sprache als bestes Instrument
- Überzeugung durch Körpersprache
- Intuition als hilfreiche Stütze in der Gesprächsführung
- Bedeutung von Wertschätzung und Anstand
- Der Kommunikations-Flow
- Fehler und Hindernisse positiv nutzen
- Ursachen für Konflikteskalationen
- Konfliktlösungen
- Die eigene Entwicklung wertschätzen

Methode: Wissensvermittlung durch den Trainer unter Anwendung praktischer Übungen.

Script: Buch „Direkt mit Respekt“

Trainer: Prof. Michael Hoyer (Dipl. Inf./Medien)

Seminarort: Hoyer Consult – Langes Gewann 25 – 78052 Villingen-Schwenningen

Seminarinformation	Seminarpreis	Termin
➧ Dauer: 1 Tag ➧ Powergruppen bis max. 5 Personen	595,00 €/Pers. zzgl. MwSt. inkl. Catering	31. Januar 2024

Telefon- und Empfangstraining

Der Besucherempfang und die Telefonzentrale sind die Visitenkarte eines Unternehmens. Hier nimmt der Kunde Kontakt mit Ihnen auf und verschafft sich den ersten Eindruck. Gestalten Sie diesen Eindruck so positiv, kundenorientiert und professionell wie nur möglich. Vermitteln Sie Ihrem Kunden das Gefühl von Aufmerksamkeit und Kompetenz.

Denn, der erste Kontakt am Empfang oder Telefon entscheidet in wenigen Sekunden über Sympathie oder Antipathie.

Ziel: Sie lernen, Ihr Auftreten am Empfang zu optimieren sowie einen positiven Eindruck beim Kunden zu hinterlassen.

Zielgruppe: Jeder, der mit Kunden im Kontakt steht – sei es am Telefon oder persönlich.

Nutzen: Sie erfahren, wie Sie persönliche Souveränität erlangen und schwierige Situationen meistern.

Inhalte:

- Telefonzentrale & Empfang
- Annahme und Weitervermittlung der Gespräche
- Zielorientierte Nachfrage nach den Kundenwünschen
- Positive Formulierungen
- Exakte Darstellung von Sachverhalten
- Positives Auftreten am Empfang
- Fragestellung und Feedback am Telefon/Empfang
- Sicherheit in der (Telefon)Kommunikation
- Kommunikation vs. Interpretation
- Schwierige Situationen situativ angemessen behandeln
- Innere Einstellung und richtiges Zuhören am Telefon

Methode: Wissensvermittlung durch den Trainer unter Anwendung praktischer Übungen.

Script: Seminarunterlagen

Trainer: Prof. Michael Hoyer (Dipl. Inf./Medien)

Seminarort: Hoyer Consult – Langes Gewann 25 – 78052 Villingen-Schwenningen

Seminarinformation	Seminarpreis	Termin
➧ Dauer: 1 Tag ➧ Powergruppen bis max. 5 Personen	595,00 €/Pers. zzgl. MwSt. inkl. Catering	22. Februar 2024

Körpersprache

Beruflicher Erfolg ist dann gewährleistet, wenn wir unser Gegenüber „erkennen“ können. Es kommt meist nicht darauf an, was jemand sagt, sondern wie er es sagt. Der Körper gibt unbewusst Hinweise preis, die mehr Wahrheiten bergen als die gesprochenen Worte.

Diese Signale sind offener, ehrlicher und wahrheitsgetreuer. Meist ist es so, dass wir diesen unbewussten Offenbarungen mehr trauen als den gesprochenen Worten, viele nennen dies Instinkt, Bauchgefühl oder Vorahnung, einige auch Körpersprache. Körpersprache ist international. Körpersprache ist ehrlich – die Zunge kann lügen, der Körper nicht.

Ziel: Lernen Sie Ihre eigene Körpersprache und die Ihrer Mitmenschen kennen.

Zielgruppe: Jeder, der bewusst Körpersprache wahrnehmen und verstehen möchte.

Nutzen: Erhöhen Sie Ihren beruflichen und privaten Erfolg durch korrekte und zielgerichtete Körpersprache.

Inhalte:

- Was ist Körpersprache
- Haltung, Gestik, Mimik und Selbstbewusstsein verbessern
- Sich seiner eigenen Körpersprache bewusst werden
- Das äußere Erscheinungsbild
- Grundlagen und Wirkung der Körpersignale
- Körpersprache in Rede und Dialog
- Gewinnung von Vertrauen und Sympathie durch die Körpersprache
- Entstehung, Darstellung und Wirkung von Verhaltensweisen
- Reizverarbeitung in Stimmungen oder mit bewussten Aktionen
- Wahrnehmung und Deutung der einzelnen körpersprachlichen Signale
- Körpersprache in sozialen Situationen
- Auf die körpersprachlichen Signale schnell und geeignet reagieren
- Üben von sprachlichen Reaktionen auf körpersprachliche Botschaften

Methode: Wissensvermittlung durch den Trainer unter Anwendung praktischer Übungen.

Script: Seminarunterlagen

Trainer: Prof. Michael Hoyer (Dipl. Inf./Medien)

Seminarort: Hoyer Consult – Langes Gewann 25 – 78052 Villingen-Schwenningen

Seminarinformation	Seminarpreis	Termin
➧ Dauer: 1 Tag ➧ Powergruppen bis max. 5 Personen	595,00 €/Pers. zzgl. MwSt. inkl. Catering	20. März 2024

Standing und Durchsetzungsvermögen

Als erfolgreicher Mitarbeiter benötigen Sie Durchsetzungsstärke, Standfestigkeit und die Fähigkeit zur Selbstbehauptung. Es erfordert im Umgang mit Mitarbeitern den Balanceakt zwischen Nachgeben und Durchsetzen, um die Firmenziele zu erreichen und in die Realität umzusetzen.

Die Auseinandersetzung wird so zur Chance auf Fortschritt, denn sie bietet die Möglichkeit Aufgaben und Arbeiten effektiver zu delegieren, aber auch Lob und Anerkennung deutlich auszusprechen. Die Standfestigkeit, die man dabei einnimmt und vorweist, zeigt den Kollegen, Mitarbeitern oder Vorgesetzten, dass man in allen Situationen eine klare und konstruktive Haltung zu sich selbst und anderen einnimmt.

Ziel: Sie lernen, flexibel und selbstsicher aufzutreten und zu handeln. Weiterhin erfahren Sie, wie durch Standing und Durchsetzungsvermögen die persönliche Kompetenz und Handlungsspielräume erweitert werden.

Zielgruppe: Jeder, der durch Standing und Durchsetzungsvermögen die persönliche Kompetenz und Handlungsspielräume erweitern möchte.

Nutzen: Sie lernen, wie Sie Sicherheit, Zufriedenheit und Spaß an den Aufgaben gewinnen.

Inhalte:

- In schwierigen Situationen Rückgrat zeigen
- Analyse der eigenen Verhaltensweisen
- Stabilen Selbstwert entwickeln
- Eigene Überzeugungen und Glaubenssätze erkennen
- Umgang mit eigenen und fremden Emotionen
- Erreichen von flexibler Kooperation anstatt starrer Konfrontation
- Fair konfrontieren durch passende Technik und eigene klare Haltung
- Klarheit in der Sprache
- „Nein“ und „Ja“ sagen und Grenzen setzten
- „Weichmacher“ erkennen und korrigieren
- Die eigene Standing-Wirkung mit ihren Zielen in Einklang bringen

Methode: Wissensvermittlung durch den Trainer unter Anwendung praktischer Übungen.

Script: Seminarunterlagen

Trainer: Prof. Michael Hoyer (Dipl. Inf./Medien)

Seminarort: Hoyer Consult – Langes Gewann 25 – 78052 Villingen-Schwenningen

Seminarinformation	Seminarpreis	Termin
➧ Dauer: 1 Tag ➧ Powergruppen bis max. 5 Personen	595,00 €/Pers. zzgl. MwSt. inkl. Catering	15. Mai 2024

Kommunikationstraining

Kommunikation definiert auf der menschlichen Alltagsebene ein gemeinschaftliches Handeln, in dem Gedanken, Ideen, Wissen, Erkenntnisse, Erlebnisse (mit-)geteilt werden und auch neu entstehen. Kommunikation in diesem Sinne basiert auf der Verwendung von Sprache, Gestik und Mimik. Kommunikation ist die Aufnahme, der Austausch sowie die Übermittlung von Informationen zwischen zwei oder mehrerer Personen.

Kommunikationsprozesse finden immer in Situationen statt, durch die sie bestimmt werden.

Ziel: Ziel ist es, in der Kommunikation eine gemeinsame Verständigung zu finden, um neues Wissen, Einstellungen oder Produkte zu vermitteln.

Zielgruppe: Jeder, der kommuniziert: intern, extern, mit Kollegen, Führungskräften, Geschäftspartnern.

Nutzen: Sie lernen, wie erfolgreiche Gespräch geführt werden und Konflikte in der Kommunikation verhindert werden können.

Inhalte:

- Bedeutung der Kommunikation
- Gespräche effizient führen
- Fragetechnik
- Reaktionen auf Einwände
- Detaillierte Feedback-Methoden
- Ich-Botschaften
- Ursachen für Konflikteskalationen
- Umgang mit Widerständen

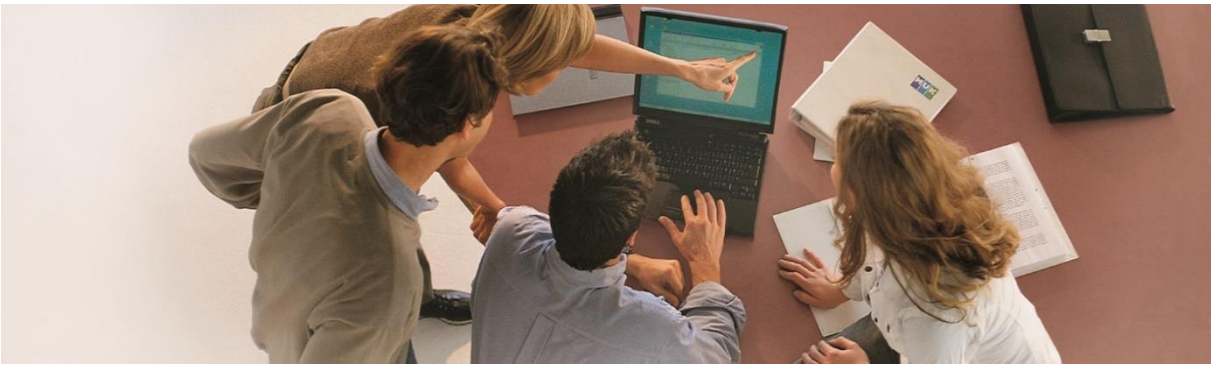
Methode: Wissensvermittlung durch den Trainer unter Anwendung praktischer Übungen.

Script: Seminarunterlagen

Trainer: Prof. Michael Hoyer (Dipl. Inf./Medien)

Seminarort: Hoyer Consult – Langes Gewann 25 – 78052 Villingen-Schwenningen

Seminarinformation	Seminarpreis	Termin
➧ Dauer: 1 Tag ➧ Powergruppen bis max. 5 Personen	595,00 €/Pers. zzgl. MwSt. inkl. Catering	08. Oktober 2024



Telefonkommunikation

Häufig haben wir nicht die Möglichkeit, uns auf Telefon-Gespräche vorzubereiten. Dann ist es notwendig, schnell und souverän agieren zu können. Durch Erkennen von unterschiedlichen Gesprächsstilen, erhalten die Teilnehmer wichtige Werkzeuge, um Gesprächspartnern zielgerichtet entgegenzutreten.

Gelangen Sie mit informativen Antworten zum schnellen Ziel, so dass der Gesprächsverlauf kurz und knapp gehalten werden kann.

Ziel: Erfahren Sie, wie Sie höfflich, zielgerichtet und verbindlich Telefongespräche entgegennehmen und führen.

Zielgruppe: Teilnehmer, die mehr über unterschiedliche Telefonstile erfahren möchten, um positiv, souverän und schnell agieren zu können.

Nutzen: Sie lernen die Bedeutung der gesagten Worte sowie der inneren Haltung kennen.

Inhalte:

- Kommunikation
  - Eigene Erwartungshaltung an den Gesprächspartner
  - Freundliche und bestimmte Kommunikation
- Der erste Eindruck
  - Stimme
  - Innere Einstellung | Freundlichkeit
- Richtige Fragestellung
- Verbindlichkeit am Telefon
  - Gespräche weiterleiten, vorbereiten, nachbereiten
  - Zuverlässigkeit
  - Reaktion auf Einwände
- Ich-Botschaften
- Sach- und Beziehungsebenen
- Umgang mit verärgerten Kunden und Beschwerden
- Aktives Zuhören
- Feedbackregeln beim Telefonieren

Methode: Wissensvermittlung durch den Trainer unter Anwendung praktischer Übungen.

Script: Seminarunterlagen

Trainer: Prof. Michael Hoyer (Dipl. Inf./Medien)

Seminarort: Hoyer Consult – Langes Gewann 25 – 78052 Villingen-Schwenningen

Seminarinformation	Seminarpreis	Termin
➧ Dauer: 1 Tag ➧ Powergruppen bis max. 5 Personen	595,00 €/Pers. zzgl. MwSt. inkl. Catering	19. November 2024

Besser verkaufen

In dem Seminar lernen und trainieren Sie sofort anwendbare Methoden der Gesprächsführung im Verkauf. Sie üben, wie “kritische” Gesprächssituationen zum Verkaufserfolg führen. Das Verkaufsseminar befähigt Verkäufer, Repräsentanten und Handelsvertreter zu Höchstleistungen.

Ziel: Sie werden sicher in Gesprächsführung und ein „Kundenversteher“.

Zielgruppe: Teilnehmer, die im Verkauf tätig sind und ihre Kenntnisse auffrischen und vertiefen möchten.

Nutzen: Sie trainieren Zuhör- und Dialogtechniken, stärken Ihre Persönlichkeit und Selbstsicherheit und verbessern Ihre Menschenkenntnis.

Inhalte:

- Kommunikation
  - Kommunikationswerkzeuge zielorientiert auswählen und anwenden
  - Gesprächsführung flexibel und situationsgerecht gestalten
  - Erstgespräche erfolgreich führen
  - Umgang mit schwierigen Verkaufsgesprächen
  - Verschiedenen Fragearten in praxisbezogenen Situationen
- Organisation des strategisch orientierten Verkaufsprozesses
- Qualitative Kundenanalyse
- Kaufrelevante Motive erkennen und gezielt ansprechen
- Motivbezogenen Kundennutzen formulieren und argumentieren
- Entscheidungssignale erkennen und Entscheidungsauslöser gezielt einsetzen
- Abschlusstechniken erlernen und anwenden
- Methoden und Instrumente der Neukundengewinnung

Methode: Wissensvermittlung durch den Trainer unter Anwendung praktischer Übungen.

Script: Seminarunterlagen

Trainer: Prof. Michael Hoyer (Dipl. Inf./Medien)

Seminarort: Hoyer Consult – Langes Gewann 25 – 78052 Villingen-Schwenningen

Seminarinformation	Seminarpreis	Termin
➧ Dauer: 1 Tag ➧ Powergruppen bis max. 5 Personen	595,00 €/Pers. zzgl. MwSt. inkl. Catering	06. März 2024

Kundenbindung optimieren

Ein souverän gestaltetes Kundengespräch setzt den effektiven und bewussten Gebrauch von Sprache voraus. Um individuelle Stärken in der Sprachbeherrschung noch mehr herausstellen zu können, sind neuere Kenntnisse aus den Bereichen Kommunikation und Psychologie hilfreich und erfolgswirksam.

Potentiale für die Kundenfreundlichkeit werden in dem Seminar bewusst gemacht sowie gestärkt und können von den Teilnehmern in der Praxis multipliziert werden. Die Teilnehmer lernen Ihre Kompetenz mit dem bewussten und zielgerichteten Einsatz Ihrer Sprache anzureichern.

Ziel: Die Teilnehmer stärken in diesem Seminar ihre systematisch erworbene kommunikative Kompetenz, um Kundenverbindung zu festigen und auszubauen.

Zielgruppe: Mitarbeiter im Verkauf und Personen, die mit Kunden im Kontakt stehen.

Nutzen: Die Teilnehmer nutzen systematisch Impulse, die von Kunden ausgehen, um sich bei den Kunden stärker zu verankern.

Inhalte:

- Anforderungen an die Kundenbeziehung
- Abgleich zwischen Fremdbild und Selbstbild
- Verhalten in Engpasssituationen
- Stabilisierung der individuellen, Erfolg sichernden Verhaltensweisen
- Nutzung von Kenntnissen aus der Kommunikation und Psychologie
- Optimierung des Kundenkontakts durch gezielten Einsatz der Sprache
- Management der Kundenbeziehung: Halten, Ausbauen, Differenzieren
- Identifikation mit unternehmerischen Zielen

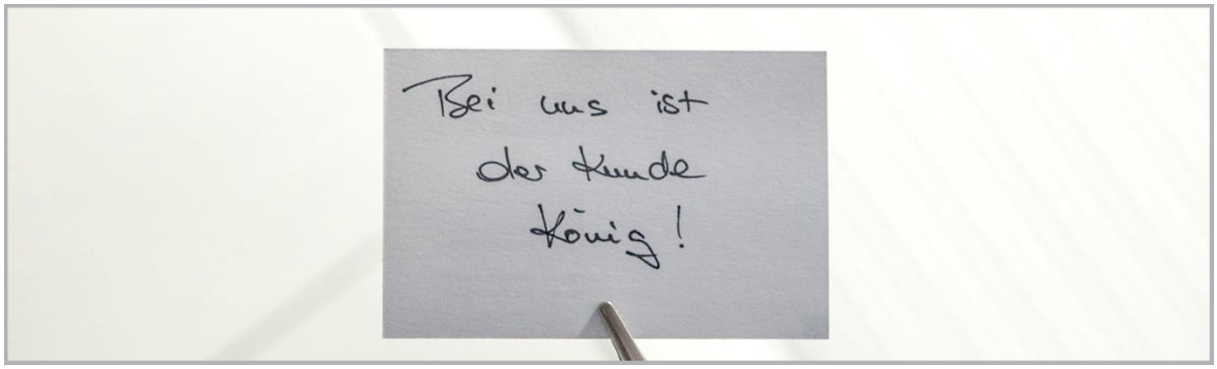
Methode: Wissensvermittlung durch den Trainer unter Anwendung praktischer Übungen.

Script: Seminarunterlagen

Trainer: Prof. Michael Hoyer (Dipl. Inf./Medien)

Seminarort: Hoyer Consult – Langes Gewann 25 – 78052 Villingen-Schwenningen

Seminarinformation	Seminarpreis	Termin
➧ Dauer: 1 Tag ➧ Powergruppen bis max. 5 Personen	595,00 €/Pers. zzgl. MwSt. inkl. Catering	20. Juni 2024



Preisargumentation im Verkauf

Die Preisargumentation und die Abschlusstechnik sind zentrale Punkte bei jeder Verkaufsverhandlung. Geschicktes Vorgehen kann hier das Ergebnis optimieren. Eine gute Vorbereitung steigert den Erfolg. Entscheidend für eine gute Argumentation ist, dass der Gesprächspartner überzeugt wird. Aus diesem Grunde wird bei einer guten Argumentation immer der Nutzen für den Gesprächspartner hervorgehoben.

Ziel: Sie trainieren Zuhör- sowie Dialogtechniken, stärken die eigene Persönlichkeit sowie Selbstsicherheit und verbessern Ihre Menschenkenntnis.

Zielgruppe: Jeder, der im Verkauf tätig ist.

Nutzen: Sofort anwendbare Methoden der Gesprächsführung und Preisverhandlung zeigen, wie “kritische” Gesprächssituationen zum Verkaufserfolg führen.

Inhalte:

- Vorbereitung des Verkaufs-/Preisgespräches
- Erfolgreiche Preisargumentation
- Preisanpassungen argumentativ gestalten
- Wichtige Argumente für den Zusatznutzen der Kunden
- Die Verstärkung der Kundenbindung
- Die Betonung der Serviceorientierung
- Methoden, um Gesprächspartner argumentativ zu überzeugen
- Die wichtigsten Einwände und die geschicktesten Reaktionen
- Persönliche Stärken und Schwächen im Gespräch erkennen
- Aktives Zuhören, richtiges Interpretieren, gezieltes Reagieren
- Die Bedeutung der Körpersprache bei der Preisverhandlung
- Die besten Argumente und die besten Reaktionen
- Optimierung der Kommunikation
- Zukünftige Kundenbedürfnisse erkennen
- Abschlusstechniken erlernen und anwenden

Methode: Wissensvermittlung durch den Trainer unter Anwendung praktischer Übungen.

Script: Seminarunterlagen

Trainer: Prof. Michael Hoyer (Dipl. Inf./Medien)

Seminarort: Hoyer Consult – Langes Gewann 25 – 78052 Villingen-Schwenningen

Seminarinformation	Seminarpreis	Termin
➧ Dauer: 1 Tag ➧ Powergruppen bis max. 5 Personen	595,00 €/Pers. zzgl. MwSt. inkl. Catering	26. September 2024

Präsentation – wirkungsvoll und professionell

Präsentationen führen häufig zu Entscheidungen. Das macht sie für die interne und externe Kommunikation so bedeutend. Durch technische Hilfsmittel sind Präsentationen innerhalb eines Unternehmens oder einer Organisation zu einem gängigen Instrument geworden, Ideen vorzutragen und durchzusetzen. Im Verhältnis von Dienstleistern zu Auftraggebern bilden sie schon lange die Basis für Verständigung und Vertrauen. Wie für alle Kommunikationsformen gilt auch hier: Erfolgreich präsentieren ist Übungssache.

Ziel: Die Teilnehmer lernen Kniffe und Methoden des Präsentierens kennen.

Zielgruppe: Jeder, der wirkungsvoll und strukturiert präsentieren möchte.

Nutzen: Ihre Ideen und Strategien finden in höherem Maße Akzeptanz. Sie leisten einen höheren Beitrag zur Erreichung der Unternehmensziele und steigern so Ihren beruflichen Erfolg.

Inhalte:

- Grundlagen einer Präsentation:
  - Bedeutung der Zielgruppenanalyse
  - Vor-/Nachteile unterschiedlicher Präsentationsmöglichkeiten
  - Argumentationsaufbau
- Erstellung eines Storyboards:
  - Bedeutung von Corporate Identity / Corporate Design
  - Wie wird Dramaturgie aufgebaut – Aufbau der Präsentation
- Umsetzung einer Präsentationsplanung:
  - Eindrucksvoller und dynamischer Einstieg in die Präsentation
  - Einbindung von multimedialen Hilfsmitteln
- Vorbereitung der Präsentation
  - Bedeutung der inneren Haltung und der eigenen Einstellung
  - Zuhörer motivieren und integrieren
  - Mimik – Gestik – Körperhaltung
- Begegnung mit dem Rezipienten - Präsentation und Feedback
  - Entscheidungen in einer Präsentation herbeiführen

Methode: Wissensvermittlung durch den Trainer unter Anwendung praktischer Übungen.

Script: Seminarunterlagen

Trainer: Prof. Michael Hoyer (Dipl. Inf./Medien)

Seminarort: Hoyer Consult – Langes Gewann 25 – 78052 Villingen-Schwenningen

Seminarinformation	Seminarpreis	Termin
➧ Dauer: 1 Tag ➧ Powergruppen bis max. 5 Personen	595,00 €/Pers. zzgl. MwSt. inkl. Catering	18. September 2024

Rhetorische Sicherheit

Wer rhetorisch sicher ist und dieses Wissen richtig einsetzt, kann aus einfachen Ideen regelrechte Verkaufsschlager machen, im Gegensatz zu demjenigen, der eine fantastische Idee hat und diese nicht „verkaufen“ kann. Das Hauptziel der Rhetorik ist es, seine Zuhörer und Gesprächspartner zu überzeugen, dabei jedoch authentisch und sachlich zu bleiben. Nutzen Sie Ihre Chancen und überzeugen Sie sich und andere von Ihrer Macht der Worte.

Ziel: Sie lernen, wie mit Hilfe rhetorischer Stilmittel Gedanken wortwirksam vermittelt werden können.

Zielgruppe: Teilnehmer, die Produkte/Ideen überzeugend darstellen, um den Gesprächspartner zu einer Handlung zu bewegen.

Nutzen: Sie werden sicher und überzeugend im Gespräch und bei der Präsentation.

Inhalte:

- Lampenfieber
- Körpersprache
- Stichwortzettel
- Stil- und Hilfsmittel
- Beginn und Schluss
- Sie-Standpunkte
- Verständlichkeit
- Emotionalität
- Visualisierung
- Redelänge
- Original & Plagiate
- Redepraxis
- Starker Schluss

Methode: Wissensvermittlung durch den Trainer unter Anwendung praktischer Übungen.

Script: Seminarunterlagen

Trainer: Prof. Michael Hoyer (Dipl. Inf./Medien)

Seminarort: Hoyer Consult – Langes Gewann 25 – 78052 Villingen-Schwenningen

Seminarinformation	Seminarpreis	Termin
➧ Dauer: 1 Tag ➧ Powergruppen bis max. 5 Personen	595,00 €/Pers. zzgl. MwSt. inkl. Catering	23. Juli 2024

Rhetorik – reden wie die Profis

Durch die rhetorischen Kenntnisse, die Sie in diesem Seminar erlangen, werden Sie Geschäftsgespräche zielorientierter und erfolgreicher lenken können. Sie erlangen durch dieses Seminar mehr Rede-Sicherheit und selbstbewusstes Auftreten, vor allem bei entscheidenden Verkaufsgesprächen.

Ziel: Durch den sicheren Umgang mit der Sprache können Gespräche gelenkt und somit Ziele erreicht werden.

Zielgruppe: Jeder, der überzeugend beim Gesprächspartner ankommen möchte.

Nutzen: Wer sicher im Umgang mit der Sprache ist, wirkt in Auftreten und Verhalten kompetent und erfahren.

Inhalte:

- Gesprächsvorbereitung
- Aufbau und Gliederung einer Rede
- Sprechangst, Redehemmungen und Lampenfieber positiv beeinflussen
- Positive Formulierungen
- Struktur einer Rede
- Regeln der Kommunikation und Diskussion
- Die Wirkung von Worten
- Professionelle Argumentationshilfen
- Behandlung von Einwänden
- Das Stichwort-Konzept
- Gliederung nach rhetorischen Gesichtspunkten
- Fragetechnik
- Körpersprache
- Dialekt und Hochsprache
- Freies und authentisches Sprechen
- Argumentationslogik
- Kontern von Zwischenrufen

Methode: Wissensvermittlung durch den Trainer unter Anwendung praktischer Übungen.

Script: Seminarunterlagen

Trainer: Prof. Michael Hoyer (Dipl. Inf./Medien)

Seminarort: Hoyer Consult – Langes Gewann 25 – 78052 Villingen-Schwenningen

Seminarinformation	Seminarpreis	Termin
➧ Dauer: 1 Tag ➧ Powergruppen bis max. 5 Personen	595,00 €/Pers. zzgl. MwSt. inkl. Catering	11. Dezember 2024

Führen – Vom Kollegen zur Führungskraft

Der Aufstieg aus den eigenen Reihen ist oft problembehafteter als angenommen. Für die ehemaligen Kollegen heißt dies häufig "Es ändert sich nicht viel, denn Kollege XY kennt ja unsere Einstellungen". Man hofft, der ehemalige Kollege setzt sich für die Sorgen der Mitarbeiter ein. Die Kollegen erwarten Kontinuität und Verständnis.

Mit der Rolle als Führungskraft sind jedoch andere Sichtweisen verbunden. Werden moderne Strukturen geschaffen oder andere Strategien durchgesetzt, ist die Wahrscheinlichkeit hoch, dass die ehemaligen Kollegen sehr skeptisch reagieren. Die neue Führungskraft seinerseits rechnet mit einer hohen Unterstützung, da er annimmt, er macht es endlich für alle besser und man hat ja vorher so gut zusammengearbeitet. So entstehen auf beiden Seiten schnell Enttäuschungen und Widerstände.

Ziel: Die Teilnehmer erhalten einen Überblick über die Themen, die für den Erfolg und für die Akzeptanz in der Führungsfunktion relevant sind.

Zielgruppe: Personen, die Führungspositionen übernehmen.

Nutzen: Die Teilnehmer werden mit den wichtigsten Aspekten der neuen Führungsrolle vertraut gemacht und erhalten praktische Anregungen.

Inhalte:

- Die neue Führungsrolle: Aufgaben und Ziele
- Sensibilisierung für die Führungsproblematik
- Die neue Rolle der Führungskraft
  - Hineinwachsen in die Rolle
  - Wichtige Kommunikationsaufgaben einer Führungskraft
  - Optimieren der Kommunikation innerhalb der Gruppe
  - Zusammenhalt und Effizienz fördern
  - Die wichtigsten Führungsstile
  - Mitarbeitergespräch führen
  - Mitarbeiter beurteilen
  - Mitarbeiter zu Höchstleistungen motiviere
- Persönlichen Ziele und die Unternehmensziele in Einklang bringen

Methode: Wissensvermittlung durch den Trainer unter Anwendung praktischer Übungen.

Script: Seminarunterlagen

Trainer: Prof. Michael Hoyer (Dipl. Inf./Medien)

Seminarort: Hoyer Consult – Langes Gewann 25 – 78052 Villingen-Schwenningen

Seminarinformation	Seminarpreis	Termin
➧ Dauer: 1 Tag ➧ Powergruppen bis max. 5 Personen	595,00 €/Pers. zzgl. MwSt. inkl. Catering	26. April 2024

Selbstorganisation – das richtige Zeitmanagement

Es ist erforderlich, dass wir ab und an den nötigen Abstand zu unserem eigenen Tun einnehmen, um alte Techniken und Strategien zu überdenken und neue Verhalten sowie Verhaltensweisen einzuführen.

Eine Investition in die Planung erhöht die Effektivität in der Ausführung und spart insgesamt Zeit und Energie. Die gewonnene Zeit schafft Freiräume für neue Ziele und Aufgaben, für spontane und kreative Aktionen oder für die Reflexion und Verbesserung der Techniken, Strategien und Arbeitsprozesse.

Ziel: Bekommen Sie Klarheit über die Ziele, Aufgaben und Möglichkeiten, um Projekte zeitgerecht fertigstellen zu können.

Zielgruppe: Jeder, der mehr Ordnung in seinen Tag bringen möchte, um diesen zielorientiert gestalten zu können.

Nutzen: Sie erlernen, wie Sie Ihren Tag planen, um z. B. Ihren Schreibtisch im Griff zu haben und sich auf Aufgaben mit hoher Priorität zu konzentrieren.

Inhalte:

- Der eigene Arbeitsstil
  - Stärken und Schwächen erkennen
  - Tätigkeits- und Zeitanalyse
  - Zeiteinteilung optimieren
- Bedeutung von Zielen
  - Wirkung von Zielen und Visionen
  - Warum Ziele wichtig sind
- Prioritäten setzen
  - Emotionen contra Prioritäten
  - Arbeiten delegieren
- Der Einsatz von einfachen Hilfsmitteln
- Zielformulierung
- Aktivitätenplan
- Störfaktoren erkennen
- Effektivität und Effizienz steigern

Methode: Wissensvermittlung durch den Trainer unter Anwendung praktischer Übungen.

Script: Seminarunterlagen

Trainer: Prof. Michael Hoyer (Dipl. Inf./Medien)

Seminarort: Hoyer Consult – Langes Gewann 25 – 78052 Villingen-Schwenningen

Seminarinformation	Seminarpreis	Termin
➧ Dauer: 1 Tag ➧ Powergruppen bis max. 5 Personen	595,00 €/Pers. zzgl. MwSt. inkl. Catering	12. März 2024

Konfliktmanagement

Kleinere Spannungen lassen sich in der Zusammenarbeit auf Grund verschiedener Interessen und situationsbedingter Schwierigkeiten kaum vermeiden. Sie können im positiven Fall zur Belebung der Arbeitsprozesse beitragen. Wenn sie jedoch zu Konflikten werden, erschweren oder blockieren sie die Zusammenarbeit. Sie binden Kraft und lassen Energie unnütz abfließen. Deshalb ist es wichtig, die Dynamik von Konflikteskalationen zu erkennen, um sie bereits im Vorfeld zu kanalisieren oder zu unterbrechen.

Wenn es dennoch zu solchen Eskalationen kommt, geht es darum, die Konflikte zu bündeln und dauerhaft zu bewältigen, damit sie nicht immer wieder aufbrechen oder gar weiter eskalieren.

Ziel: Die Teilnehmer erkennen die Ursachen und die Vielschichtigkeit von Konfliktsituationen sowie den von ihnen bevorzugten Konfliktstil.

Zielgruppe: Jeder, der geeignete Strategien erlernen möchte, um Konflikte auch langfristig zu lösen.

Nutzen: Sie lernen, wie Missverständnisse entstehen und ihnen durch Unterscheidung von Absicht und Form, von Sach- und Beziehungsebenen, entgegenzuwirken.

Inhalte:

- Ursachen für Konflikteskalationen
- Vermeidungsstrategien
- Persönliche Konfliktstile
- Situationsangemessenes Verhalten
- Schritte und Prinzipien der kooperativen Konfliktbewältigung
- Gesprächsführung zur Bewältigung von Konflikten mit Mitarbeitern
- Fallen der Konfliktmoderation

Methode: Wissensvermittlung durch den Trainer unter Anwendung praktischer Übungen.

Script: Seminarunterlagen

Trainer: Prof. Michael Hoyer (Dipl. Inf./Medien)

Seminarort: Hoyer Consult – Langes Gewann 25 – 78052 Villingen-Schwenningen

Seminarinformation	Seminarpreis	Termin
➧ Dauer: 1 Tag ➧ Powergruppen bis max. 5 Personen	595,00 €/Pers. zzgl. MwSt. inkl. Catering	24. September 2024

Worte mit Wirkung – Wie Texte gelingen

Lernen Sie in diesem Seminar die Wirkung unserer Worte kennen. Um mit Unternehmensbriefen und –E-Mails das Interesse zu wecken, braucht es effektive Texte und überzeugende Formulierungen. Verleihen Sie Ihren Schreiben zukünftig eine persönliche Note und wecken Sie mit Ihren Worten Interesse. Erfolgreiche Texte sind authentisch, klar, prägnant, lebendig, kraftvoll, stimmig und wirkungsvoll. Ihre schriftliche Kommunikation nach außen ist das Aushängeschild Ihres Unternehmens und soll das Interesse des Lesers wecken. Wir zeigen Ihnen in diesem Seminar, wie es gelingt, ein weißes Blatt Papier mit Leben und kreativem Text zu füllen.

Ziel: Lernen Sie individuelle Schreiben mit Wirkung zu erstellen.

Zielgruppe: Jeder, der schriftlich Texte verfasst.

Nutzen: Die Kreativität des Schreibens wird geübt, um Überschriften und Einstieg in Briefe/Mails zu finden, die Aufmerksamkeit auf die Botschaft lenken.

Inhalte:

- Erfolgsregeln beim Schreiben
- Wie Sie Ihre Texte gekonnt konzipieren und bewusst verstärken
- Die Angst vor dem weißen Blatt
- Headlines überzeugend formulieren
- Dramaturgischer Aufbau guter Texte
- Kreativität für das Schreiben entwickeln
- Texte persönlich und emotional ausrichten
- Bildhaftes Schreiben nutzen
- Zauberwörter einsetzen
- Dos and dont´s in der geschäftlichen Korrespondenz
- Aus Fehlern lernen: Von den Teilnehmern mitgebrachte Texte werden gemeinsam analysiert und verbessert.

Methode: Wissensvermittlung durch den Trainer unter Anwendung praktischer Übungen.

Script: Seminarunterlagen

Trainer: Jennifer Engelmann

Seminarort: Hoyer Consult – Langes Gewann 25 – 78052 Villingen-Schwenningen

Seminarinformation	Seminarpreis	Termin
➧ Dauer: 1 Tag ➧ Powergruppen bis max. 5 Personen	595,00 €/Pers. zzgl. MwSt. inkl. Catering	11. April 2024

Besser texten in Vertrieb & Marketing

Guter Schreibstil, zielführende Texte und effektive Fragetechniken sind erlernbar. In unserem Seminar zeigen wir Ihnen, wie Sie im Vertrieb und Marketing mit Ihren Texten Wirkung erzielen, um Ihre Produkte, Ideen, Ergebnisse und Dienstleistungen zu verkaufen. Was macht gute Texte im Verkauf aus? Wir zeigen Ihnen, wie es Ihnen gelingt, verkaufsstarke Texte für Produkte oder Dienstleistungen aufs Papier zu bringen. Im Marketing haben unsere Worte große Macht. Ob Newsletter, Pressetexte, Social-Media-Beiträge, Flyer oder Geschäftspost. Jedes Medium ist anders zu behandeln. Verfassen Sie durch die Auswahl von Textmenge, -inhalt und Sprachstil überzeugende(re) Texte.

Ziel: In diesem Seminar erarbeiten Sie die Grundlagen des Textens für Vertrieb und Marketing anhand bewährter Techniken und Methoden.

Zielgruppe: Mitarbeiter aus Vertrieb und Marketing, die Ihre Texte überzeugender gestalten möchten.

Nutzen: Sie erfahren, wie Sie im Vertrieb und Marketing verkaufsstarke und ansprechende Texte schreiben.

Inhalte:

- Schritt für Schritt zum überzeugenden Text
- Unterschiede zwischen Print- und Online-Kommunikation
- Headlines, Slogans und Claims
- Auswahl des Schreibstils
- Kreatives Schreiben für Social-Media
- Verständlichkeit und Wortwahl

Methode: Wissensvermittlung durch den Trainer unter Anwendung praktischer Übungen.

Script: Seminarunterlagen

Trainer: Jennifer Engelmann

Seminarort: Hoyer Consult – Langes Gewann 25 – 78052 Villingen-Schwenningen

Seminarinformation	Seminarpreis	Termin
➧ Dauer: 1 Tag ➧ Powergruppen bis max. 5 Personen	595,00 €/Pers. zzgl. MwSt. inkl. Catering	23. Oktober 2024

Gedächtnistraining im Berufsleben

Im Berufsalltag kommt es immer wieder vor, dass wir uns Sachverhalte, Namen oder einen roten Faden für ein Gespräch oder eine Präsentation merken möchten.

Gedächtnistraining ist in und für jedes Alter von Bedeutung. Denn in jeder Lebensphase kann die Merkfähigkeit deutlich gesteigert werden.

Ziel: Sie erlernen unterschiedliche Merktechniken und erfahren, wie Sie diese vielseitig im Berufsalltag einsetzen können.

Zielgruppe: Jeder, der seinen Lernerfolg steigern, die Behaltensdauer erhöhen und das Erinnern und Abrufen von Informationen verbessern möchte.

Nutzen: Sie erlenen unterschiedliche Erinnerungstechniken, die Ihnen das Behalten erleichtern.

Inhalte:

- Unser Gedächtnis
- Grundlagen zur Gedächtnisoptimierung
- Wie und wann lernt man am effektivsten
- Unterschiedliche Merktechniken
  - Merk-würdiges miteinander verknüpfen
  - Geschichtstechnik – kreativ Informationen merken
  - Loci-Methode
  - Mastersystem
- Techniken, um sich
  - Namen und Gesichter
  - Zahlen und Ziffern
    - Telefonnummern
    - Kennzahlen
    - IBAN
  - Texte und Informationen
  - Präsentations-/Gesprächs-Leitfaden zu merken
- Vorträge halten und dabei den Überblick bewahren
- Lerntipps

Methode: Wissensvermittlung durch den Trainer unter Anwendung praktischer Übungen.

Script: Seminarunterlagen

Trainer: Beate Hoyer (Zertifizierte Gedächtnistrainerin BVGT)

Seminarort: Hoyer Consult – Langes Gewann 25 – 78052 Villingen-Schwenningen

Seminarinformation	Seminarpreis	Termin
➧ Dauer: 1 Tag ➧ Powergruppen bis max. 5 Personen	595,00 €/Pers. zzgl. MwSt. inkl. Catering	12. Juni 2024

[Anmeldung]

Bitte senden Sie uns das ausgefüllte Formular per E-Mail an info@hoyer-consult.de

Seminar: _____

Seminartermin: _____

Firma: _____

Teilnehmer: _____

Straße: _____

Postleitzahl/Ort: _____

Telefon/Fax: _____

E-Mail: _____

Datum: _____

Wissenswertes: *Nutzen Sie die Gelegenheit, um uns über Besonderheiten zu informieren.*

Soll die Rechnung per E-Mail an eine besondere E-Mail-Adresse verschickt werden?