



S&P Unternehmerforum ist ein zertifizierter Weiterbildungsträger nach AZAV, Ö-Cert und DIN EN ISO 9001 : 2008. Wir erfüllen die Qualitäts-Anforderungen des ESF.

S & P Unternehmerforum
Seminare - Inhouse-Trainings

Die Teamassistenz - Fundament der Abteilung

Zeitmanagement – heikle Telefonate – anspruchsvolle Geschäftsbriefe



- > Struktur im Büroalltag - Termine und Aufträge sicher koordinieren und abstimmen
- > Sicher im Bewerbermanagement – Basiswissen für die Personalauswahl
- > Souverän am Telefon – Schwierige Gesprächssituationen meistern
- > Professionelle Korrespondenz - Anspruchsvolle Geschäftsbriefe schnell und einfach formulieren

Zielgruppe:

- > Assistenten/-innen der Geschäftsleitung und des Vorstandes, Office-Manager/-innen.
- > Bereichs-Sekretäre/-innen und Projekt-Assistenten/-innen.

Ihr Nutzen:

Tag 1

Was ist dringend? Termine und Aufträge koordinieren

Erfolgreiches Personalmanagement - Techniken für die Personalauswahl

Tag 2

Souverän am Telefon - Heikle Telefonate gekonnt führen

Professionelle Korrespondenz - Geschäftsbriefe richtig formulieren

Ihr Vorsprung:

Jeder Teilnehmer erhält Tools und Checklisten zu den Themen:

- + S&P Leitfaden: Informationen effektiv und gezielt weitergeben
- + S&P Checkliste: Professionelle Stellenanzeigen formulieren
- + S&P Checkliste: Bewerbungsunterlagen richtig analysieren und vorselektieren
- +S&P Checkliste: Arbeitsverträge – Darauf müssen Sie achten!
- + S&P Leitfaden: Erstellen eines qualifizierten Arbeitszeugnisses
- + S&P Leitfaden: Richtig Telefonieren
- + S&P Checkliste: Geschäftsbriefe professionell schreiben

Termine:

11.-12.07.2017
Berlin & Stuttgart

27.-28.09.2017
Köln & Hannover

24.-25.10.2017
Frankfurt aM & Hamburg

09.- 10.11.2017
München & Leipzig

Service 
089/452 429 70-100

Preis:

980,- €
Zzgl. 19% MwSt.

Im Preis enthalten:
Teilnehmerunterlagen als PDF, 3-Gänge-Menü, Kaffee, Tee, Erfrischungsgetränke und Snacks in den Pausen

Programm – Tag 1

09.15 Uhr **Begrüßung**
Kaffee und Getränke

09.30 Uhr – 13:00 Uhr **Was ist dringend? Termine und Aufträge koordinieren**

- > Vom Chaos zur Struktur - Informationsflut gezielt bewältigen
- > Tätigkeit und Arbeitsplatzgestaltung aufeinander abstimmen
- > Richtig planen – Aufgaben terminieren und strukturieren
- > Kurze Kommunikationswege –Schnelle Abstimmung mit dem Chef und im Team
- > Die Interessen des Vorgesetzten vertreten und mit Persönlichkeit punkten
- > Balance halten - souverän vermitteln zwischen Vorgesetzten und Mitarbeitern

Prioritäten setzen –
Rückdelegation
verhindern

- + *S&P Checkliste: Die ABC- Analyse – Prioritäten richtig setzen*
- + *S&P Leitfaden Informationen effektiv und gezielt weitergeben*

13.00 Uhr – 14.00 Uhr **Gemeinsames Mittagessen**

14.00 Uhr – 17.30 Uhr **Erfolgreiches Personalmanagement – Techniken für die Personalauswahl**

- > Aussagefähige Anforderungsprofile erstellen
- > Stellenanzeigen ansprechend gestalten und sinnvoll platzieren
- > Versteckte Botschaften entschlüsseln! Bewerbungsunterlagen richtig analysieren und selektieren
- > Vorauswahl treffen und Bewerbergespräche vorbereiten
- > Wie sag ich's richtig? Bewerberkorrespondenz professionell und arbeitsrechtskonform führen

Lassen Sie sich
nicht blenden!

- > Was gehört in einen „wasserdichten“ Arbeitsvertrag?
- > Einfach oder qualifiziert? Arbeitszeugnisse fachgerecht ausstellen
- + *S&P Checkliste: Professionelle Stellenanzeigen formulieren*
- + *S&P Checkliste: Bewerbungsunterlagen richtig analysieren vorselektieren*

Ab 17.30 Uhr **Offene Gesprächsrunde**

Programm – Tag 2

08.15 Uhr **Begrüßung**
Kaffee und Getränke

08.30 Uhr – 12:00 Uhr **Souverän am Telefon - Heikle Telefonate gekonnt führen**

- > Telefonische Beschwerden und Reklamationen souverän entgegennehmen
- > Der Anrufer ist frustriert, weil er immer wieder weiterverbunden wurde
- > Unangenehme Botschaften vermitteln
- > Langatmige, unpassende Telefonate gekonnt unterbrechen
- > "Ich will den Geschäftsführer sprechen!" - Umgang mit verärgerten, aggressiven Gesprächspartnern.
- > Telefon-Interview: Vorauswahl der Bewerber mit gezielten Fragen

Für jede
Gesprächssituation
gewappnet

+ *S&P Leitfaden: Richtig Telefonieren*

+ *S&P Checkliste: 10 Tipps zur erfolgreichen Einwandbehandlung*

12.00 Uhr – 13.00 Uhr **Gemeinsames Mittagessen**

13.00 Uhr - 16.30 Uhr **Professionelle Korrespondenz - Geschäftsbriefe richtig formulieren**

- > Reklamationen rechtlich korrekt und geschickt formulieren
- > Machen Sie einen Interessenten zum Käufer! Angebote ansprechend erstellen
- > Beschwerdebriefe souverän beantworten
- > Per Brief freundlich „Nein“ sagen - Schriftliche Absagen (Termine, Bewerbungen, Aufträge)
- > Ermahnung oder Abmahnung: Konsequenz und konstruktiv

Geschäftsbriefe
schnell und einfach
im Griff

+ *S&P Test: Wie professionell schreiben Sie Geschäftsbriefe?*

Ab 16.30 Uhr **Offene Gesprächsrunde**

Referenten



Achim Schulz

Geschäftsführer Schulz & Partner GmbH

Herr Achim Schulz gründete Schulz & Partner 2007. Er berät seit 22 Jahren mittelständische Unternehmen und Banken.

Zu seinen Branchen-Schwerpunkten zählen Anlagenbau, Automotive, Banken, Finanzdienstleister, Gesundheitswesen, Handel sowie Non-Profit-Organisationen.

Er berät Unternehmen in Umbruch- und Veränderungssituationen, bei Nachfolgelösungen sowie in Team-Entwicklungsprozessen.

Reiner Schon

Fachbereich Teamentwicklung

Herr Reiner Schon kennt die wesentlichen Facetten des Mittelstands sowie des Bankgeschäfts.

Er verfügt über „Insider-Wissen“, wenn es um die erfolgreiche Führung von größeren Mitarbeiter-teams geht.

Aufgrund seiner Tätigkeit als Personalberater verfügt er über eine branchenübergreifende Expertise.

Andreas Leitner

Fachbereich Vertrieb & Telefonie

Herr Andreas Leitner ist bei der S&P Unternehmensberatung als Consultant tätig.

Er verfügt über ein exzellentes Vertriebs-Netzwerk. Er hat Projekte zur Vertriebssteigerung sowie Trainings für mehr Erfolg im Vertrieb umgesetzt.

Zu seinen Branchen-Schwerpunkten zählen Banken, Finanzdienstleister, Gesundheitswesen, Handel sowie Maschinenbau.

Sandra Westphalen

Fachbereich Kommunikation & Vertrieb

Frau Sandra Westphalen berät Unternehmen in den Bereichen Vertrieb und Telefonie.

Im Fokus der Trainings stehen erfolgreiche Kommunikation mit Kunden, Rhetorik, Moderation und überzeugende Präsentation.

Zu ihren Branchen-Schwerpunkten zählen Krankenhäuser, Hochschulen und Verwaltungen.

Leistungsangebot von Schulz & Partner

- > Optimierungsprogramme zur Steigerung der Liquidität
- > Ratingberatung
- > Vertriebssteigerungs-Programme für Mittelstand und Banken
- > Beteiligungs- und Finanzierungsberatung
- > Operative Umsetzungsbegleitung und Interim-Management
- > Strategische Personalentwicklung mit dem 360° Feedback
- > Teamentwicklung und Führungskräfte trainings
- > Personalsuche und Personalauswahl

Ihr Vorsprung in der Praxis



Gerne informieren wir Sie über weitere Seminare und Inhouse-Trainings. Sie erreichen uns auch über www.sp-unternehmerforum.de

Teilnehmer haben auch folgende Seminare gebucht:

- > **Erfolgreiche Assistenz**
Überzeugen durch Fachwissen und Kommunikation
- > **Zeitmanagement für Assistenz und Sekretariat**
Aufgaben organisiert, strukturiert und zeitorientiert bewältigen
- > **MS Office für Assistenz und Sekretariat**
Word, Excel, PowerPoint und Outlook richtig einsetzen
- > **Erfolgreich Führen mit System**
Teamentwicklung - Konfliktmanagement - Zielerreichung
- > **Führungsinstrument Mitarbeitermotivation**
Leistungssteigerung durch Motivation - Geld allein ist ein zu schwacher Motor

Die Teamassistenz Fundament der Abteilung

Seminarpreis - für einen Seminartag sind:

580,- € zzgl. 19% MwSt. oder 980,- € zzgl. 19 % MwSt. - Produkt-Nr. F03

Es gelten unsere AGB's, welche Sie unter www.sp-unternehmerforum.de einsehen können.



Förderung möglich! Teilnehmer aus fast allen Bundesländern können sich vom Europäischen Sozialfonds fördern lassen. Die Fördervoraussetzungen finden Sie auf unserer Förder-Landkarte unter www.sp-unternehmerforum.de/seminarfoerderung/

Ja, ich nehme am folgenden Seminar teil (bitte auswählen):

- 11.-12.07.2017 Berlin Stuttgart
- 27.-28.09.2017 Köln Hannover
- 24.-25.10.2017 Frankfurt Hamburg
- 09.-10.11.2017 München Leipzig

- Nein, ich kann leider nicht teilnehmen. Bitte informieren Sie mich über weitere Veranstaltungstermine
- Nein, ich kann leider nicht teilnehmen. Bitte übersenden Sie uns die Vortragsunterlagen als PDF-Version gegen eine Schutzgebühr von 390,00 € zzgl. MwSt. (Versand der Unterlagen erfolgt nach Eingang der Zahlung und Stattfinden des ersten Seminartages).

Buchung Seminartag/e

- 1.Tag 2.Tag

Wie sind Sie auf uns aufmerksam geworden? Vielen Dank für Ihre Auskunft.

- Empfehlung Internet Newsletter Seminarportal
- Telefon / Persönlicher Kontakt Persönliches Anschreiben
- ESF-Förderung ist beantragt (Bitte legen Sie eine Kopie des Antrages bei)



Bei Anmeldung eines 2. Teilnehmers erhalten Sie jeweils 10% Preisnachlass.

Name und Position im Unternehmen

Name und Position im Unternehmen

Unternehmen

Anzahl der Beschäftigten

Straße, PLZ / Ort

Telefon

Telefax

E-Mail

Datum / Unterschrift

Diese Anmeldung wird durch meine Unterschrift verbindlich!