



Zielgruppe:

- Office-Manager/-innen und Mitarbeiter/-innen im Office
- Customer Service, Vertriebsinnendienst, Sales Assistant, Kundenservice

Dein Nutzen:

Tag 1

Agile Arbeitsmethoden im Office Management

Agile Kommunikationstechniken: Das müssen Sie wissen

Tag 2

Mit Fachwissen überzeugen: Neue Techniken der Unternehmensführung

Kundenangebote: Welche Do's und Don'ts müssen Sie zwingend beachten?

Termine:

25.-26.01.2022

Online Schulung

08.-09.03.2022

Online Schulung

29.-30.03.2022

Online Schulung

28.-29.06.2022

Online Schulung

Dein Vorsprung:

Jeder Teilnehmer erhält die **S+P Tool Box**:

+ S+P Checkliste: Die ABC-Analyse: Prioritäten richtig setzen

+ S+P Tool Box: Agile Arbeitsmethoden

Preis:

930,- €

zzgl. 19% MwSt.

Im Preis enthalten:

Teilnehmerunterlagen als PDF



[Hier online anmelden!](#)

Produkt-Nr. F01

Programm 1. Seminartag

09.15 Uhr **Begrüßung**

09.30 bis 13.00 Uhr **Agile Arbeitsmethoden im Office Management**



Alltag und
Aufgaben
effizient
strukturieren

- > Mehr Erfolg durch **Selbstorganisation**: den eigenen Arbeitsplatz richtig managen und Arbeitsabläufe gezielt optimieren
- > Schaffen von **Freiräumen**: Wie gehe ich mit „Zeitdieben“ um?
- > „**Let your net work**“: Wie Ihnen Ihr Netzwerk helfen kann

Jeder Teilnehmer erhält **die S+P Toolbox**:

- + S+P Checkliste: Wie organisiere ich meinen Arbeitsplatz richtig?
- + S+P Checkliste: Die ABC-Analyse – Prioritäten richtig setzen

Agile Kommunikationstechniken: Das müssen Sie wissen

- > **Verbale und nonverbale** Kommunikation: Wirkung und gezielter Einsatz
- > Meetings souverän steuern und **hochwertige Ergebnisse** sicherstellen
- > Mut zum „**Nein-Sagen**“ ohne Umschweife und schlechtes Gewissen

14.00 bis 17.00 Uhr **Erfolgreiche Teamarbeit zwischen Vertrieb und Customer Service**

- > Effektive Zusammenarbeit und **optimale Abstimmung**
- > Gesprächs- und Abstimmungsbedarf erkennen
- > **Sonderstellung zwischen Chef und Mitarbeitern**: Wie Sie die eigene Rolle selbstbewusst vertreten können und nicht zwischen die Fronten geraten

Jeder Teilnehmer erhält **die S+P Toolbox**:

- + S+P Tool Box: Agile Arbeitsmethoden
- + S+P Check: 10 Tipps zur erfolgreichen Einwandbehandlung

Ab 17.00 Uhr **Offene Gesprächsrunde**



[Hier online anmelden!](#)

Produkt-Nr. F01

Programm 2. Seminartag

09.15 Uhr

Begrüßung

9.30 bis 13.00 Uhr

Mit Fachwissen überzeugen: Neue Techniken der Unternehmensführung

> Einzelfirma, GbR, GmbH, GmbH & Co. KG, AG: **Rechtsformen im Überblick**

> Wer macht was? **Agile Organisation** im Unternehmen

> Betriebswirtschaftliche Begriffe und was sie bedeuten:

- Controlling
- Kennzahlen
- Kostenarten
- Cash Flow
- Bilanzanalyse

Jeder Teilnehmer erhält die **S+P Toolbox**:

+ S+P Leitfaden: „BWL Basis-Wissen“

+ S+P Checkliste: „Die wichtigsten betriebswirtschaftlichen

Kennzahlen“

14.00 bis 17.00 Uhr

Die wichtigsten Basics im Controlling

> Welche Aufgaben umfasst das **Controlling**?

> **Budget-Planung**: Wer bekommt wie viel und warum?

> Neue Controlling-Techniken: **Agiles Performance-Management**

Kundenangebote: Welche Do's und Don'ts müssen Sie beachten?

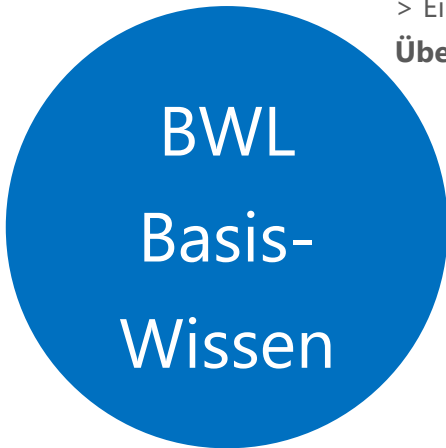
> Prüfung des Unternehmens: Instrumente für den **Compliance-Check**

> Realisierbarkeit des Auftrags: **Prüfung des Preis-Kosten-Verhältnisses**

> **Preisberechnung** und Preiskalkulation

Ab 17.00 Uhr

Zusammenfassung und offene Gesprächsrunde



[Hier online anmelden!](#)

Produkt-Nr. F01

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 Nachfolge-Lösungen sowie in Team-Entwicklungsprozessen.

Miriam Boglino

Fachbereich Internationales Business

Frau Miriam Boglino ist seit über 10 Jahren als Justiziarin in London tätig. Sie kennt die Dos und Don'ts internationaler Verhandlungsführung.

Zu ihren Schwerpunkten zählen internationale Vertriebsaktivitäten sowie das Führen multikultureller Teams.

Reiner Schon

Fachbereich Teamentwicklung

Herr Reiner Schon leitete verschiedene Vertriebsteams in Umbruchsituationen. Er verfügt über „Insider-Wissen“, wenn es um die erfolgreiche Führung von größeren Mitarbeiterteams geht.

Aufgrund seiner langjährigen Tätigkeit im Vertrieb verfügt er über eine branchenübergreifende Kommunikations- und Verhandlungs-Expertise.

Kirsten Kreuzberg

Fachbereich Vertrieb

Frau Kirsten Kreuzberg ist im Vertrieb für die Commerzbank tätig. Im Rahmen ihrer verschiedenen Vertriebsaufgaben hat sie Teams unterschiedlicher Größen geführt. Dabei ist einer ihrer Schwerpunkte die Begleitung von Veränderungsprozessen im Vertrieb.

Als Trainerin begleitet sie Vertriebsteams beim Ausbau und der Intensivierung ihrer Sales-Aktivitäten.

