



Für Ihren
langfristigen Erfolg

BRAND
TRAINING
WEG



Training

Weiterbildungskatalog

2012

des staatlich zertifizierten Bildungsträgers

LANGE

ERFOLG





Inhaltsverzeichnis

Lange Erfolg, Unternehmensberatung – Grußwort	3
Unsere Philosophie – Wissenspotenzial erschließen	4
Exklusiver Trainerpool – interdisziplinär vernetzt	5
Angebotsspektrum – Vorträge, Coachings, Training,	
Externe Personalentwicklung	6
Zertifizierte Qualität – gelebtes Qualitätsmanagement	7
2+1 Transfermethodik nach Lange	8
Trainingsangebote – optimal kombinierbare	
Weiterbildungsprogramme	9
Übersicht – optimal kombinierbare	
Weiterbildungsprogramme	10-11
Trainingsangebote – Transferorientierte Weiterbildung	12-20
Verkauf	12-13
Führung	14-16
Teamkompetenz	16
Unternehmenskommunikation	17
Personal- und Organisationsentwicklung	17-20
Generationenmanagement	20
IHK-zertifizierte Ausbildung	20
Nightball – mehr PS für Unternehmensprozesse	21-23
Referenzen	24

Lange Erfolg

Unternehmensberatung



André Lange
Geschäftsleitung
Experte für Team und Sales



Ursula Lange
Geschäftsleitung
Expertin für Führung und
Work Life Balance



Aloisia Sauer
Expertin für Marketing,
Datenbankentwicklung und
Fördermittel

Sehr geehrter Geschäftspartner,

unsere Wirtschaft wird immer komplexer. Mit dieser Komplexität steigt auch der Anspruch an die beruflichen Aufgaben nicht nur von Führungskräften. Neben der fachlichen Spezialisierung wachsen auch die Anforderungen an die „Softskills“ der Mitarbeiter. Mehr denn je ist eine systematische Weiterbildung der Schlüssel zu nachhaltigen Erfolgen.

Doch Weiterbildung ohne ein schlüssiges und effizientes Transferkonzept ist heute undenkbar. Denn nicht das Wissen alleine ist entscheidend, sondern seine Anwendbarkeit im Alltag. Erst die transferorientierte Weiterbildung garantiert eine nachhaltige Leistungssteigerung und eine deutliche Verbesserung der Leistungseffizienz Ihrer Mitarbeiter. Wenn Sie so wollen, sorgt erst transferorientierte Weiterbildung für einen hohen Return on Investment.

Voraussetzung für eine qualifizierte und nachhaltige Weiterbildung ist ein striktes Qualitätskonzept, erfahrene und speziell geschulte Trainer mit hoher didaktischer und methodischer Kompetenz. Lange-Erfolg arbeitet mit ausgesuchten Top-Trainern, die ein anspruchsvolles Auswahlverfahren absolviert haben. Mit diesen Experten bieten wir ein breites unternehmensgerechtes Themenspektrum, das sich mit unserem Modulkonzept einfach und schnell auf Ihr Weiterbildungsziel maßschneidern lässt. So wird aus jeder Weiterbildung für Ihre Mitarbeiter ein wichtiger Baustein zu Ihrem Erfolg. Langzeitwirkung garantiert.

Herzlichst

André Lange



Unsere Philosophie

Wissenspotenzial erschließen

Unser Angebot an hochkarätiger, bedarfs- und kundenorientierter Weiterbildung basiert auf fünf Grundsätzen:

Garantierter Wissenstransfer

- Erschließung neuer, nachhaltiger und dynamischer Wissenspotenziale
- Dauerhafte Umsetzung des Erlernten
- Unternehmerisches und persönliches Wachstum

Prämierte Innovationskraft

Mehrfach ausgezeichnetes Trainingsinstitut:

- Trainerpreis für Kreativität, BaTB
- RegiInnova Ehrenpreis, „Innovative Trainingsmethode“, StrategieForum
- Wissenschaftlich evaluierte Trainingsmodule mit nachgewiesenen signifikanten Effekten, Universität Freiburg
- Zertifizierte Transfermethodik „2+1 nach Lange“

Neu: Finalist Internationaler Trainerpreis BDVT, 2011/2012



Verbrieft Top-Trainer-Auswahl

Aus einem deutschlandweiten Trainerpool haben wir in einem exklusiven und nachhaltigen Selektionsverfahren eine Auswahl exzellenter Premium-Trainer zusammengestellt – für ein anspruchsvolles Training mit höchstem Prädikat. Unser vierstufiges Auswahlverfahren gilt als eines der strengsten Verfahren Europas.

Zertifiziertes Qualitätsmanagement

- Staatlich zertifiziertes Qualitätsmanagement nach AZWV und ISO 9001: 2008
- IHK-Zertifizierte Ausbildungen
- Regelmäßige Kontrollen der hohen Qualitätsstandards
- Spezialschulungen im Bereich Transferorientierung
- Regelmäßige Weiterbildung aller Trainer

Gelebte Werte

Unser Wertesystem ist Grundlage der Zusammenarbeit mit allen Trainern und beruht auf gegenseitigem Vertrauen, Respekt sowie ökologischer und sozialer Verantwortung.

Exklusiver Trainerpool

Interdisziplinär vernetzt

Über den Erfolg einer Weiterbildung entscheiden nicht nur die auf den Bedarf der Mitarbeiter zugeschnittenen Themen, sondern auch die Qualität der Trainer und die Transferleistung. Mit diesem hohen Anspruch die geeigneten Experten für unterschiedliche Fachbereiche und Ihre spezifischen Belange zu finden, ist eine Herausforderung für jede Personalabteilung und kostet viel Zeit und Manpower. Mit Lange Erfolg ist das anders. „So einfach Premium-Trainer zu finden, die noch dazu untereinander vernetzt sind, hat uns eine Menge Zeit gespart. Zusätzlich hat uns die hohe Umsetzungsquote der Teilnehmer begeistert“, so das Feedback unserer Kunden.

Mit Sicherheit: Top-Trainer für Ihren spezifischen Bedarf

Und so funktioniert's: Sie definieren Ihre Anforderungen und Sie erhalten von uns Vorschläge geeigneter Trainer aus den gewünschten Fachbereichen. Lange-Erfolg-Trainer sind interdisziplinär vernetzt. So gewährleisten wir, dass Sie – bei geringstem Aufwand – für jeden Fachbereich den optimalen Trainer finden, der exakt Ihrem spezifischen Bedarf entspricht.

Philosophie, Qualität und Wertmaßstäbe entsprechen dem Lange-Erfolg-Standard. Garantiert.



Erfahrene und geprüfte Top-Trainer

Unser Auswahlverfahren selektiert alle Trainer nach den Kriterien

- Hohe Fachkompetenz
- Effektive Methodik
- Soziale Kompetenz
- Hohe Professionalität
- Transferorientierung
- Regelmäßige intensive Weiterbildung
- Top-Referenzen

und garantiert so Top-Trainings mit hohem Return on Investment.

Angebotspektrum

Vorträge, Coachings, Training, Externe Personalentwicklung

Vorträge, Referate und Keynotes

Das Lange-Erfolg-Netzwerk ist weit mehr als ein interdisziplinärer Trainerpool. Sie suchen Redner für Ihre Firmenfeier oder zu anderen Anlässen? Sie suchen Experten als Referenten zu einem bestimmtem Thema? Redner, die informieren, aktivieren, unterhalten und begeistern?

Zu allen Themen der folgenden Seiten bieten wir spannende, informative und unterhaltsame Referate oder Impulsvorträge an. Ganz nach Wunsch.

Coachings

Individuelle Fachberatungen und ziel- und lösungsorientierte Begleitung von Mitarbeitern werden immer häufiger gefragt. Wachsende Anforderungen beispielsweise an Führungskräfte, ausgeprägter individueller Bedarf innerhalb eines Teams oder unterschiedliche Voraussetzungen von Mitarbeitern – es gibt viele Gründe für ein qualifiziertes Coaching. Sie wählen das Thema, wir schlagen Ihnen geeignete Coaches vor. Sie haben die Wahl.

Training und Seminare

Rund 27 Mio. Euro geben Unternehmen jährlich für die Weiterbildung Ihrer Mitarbeiter aus. Es ist unser Anliegen, dass diese Investition einen angemessenen Return on Investment gewährleistet. Unser Beitrag: Breites Themenspektrum, Top-Trainer, mehrfach prämierte Trainingsmethode und hohe Transferleistung. Ihr Return: Nachhaltig begeisterte und motivierte Teilnehmer; deutliche Veränderungen – dauerhaft.



Externe Personalentwicklung

Personalentwicklung ist Zukunftsarbeit; der Erfolg eine Frage der richtigen Mitarbeiter mit der richtigen Kompetenz an der richtigen Aufgabe. Mit Erfolg übernehmen wir die fachkundige und auf die Zukunft gerichtete Personalentwicklung für kleine und mittelständische Unternehmen. Damit Sie sich auf Ihre Kernaufgaben konzentrieren können. Ihre Zukunft.

Zertifizierte Qualität

Gelebtes Qualitätsmanagement

Staatlich zertifizierter Bildungsträger nach AZWW
Zertifiziert nach ISO 9001: 2008
IHK-zertifizierte Ausbildungen

Wir vertreten den Standpunkt: „Weiterbildung darf nichts kosten! Im Gegenteil – der Saldo dieser Bilanz muss für Unternehmen und Teilnehmer immer positiv sein.“

Unabhängige Untersuchungen bestätigen, was uns Unternehmen immer wieder spiegeln: Qualifizierte Weiterbildung verbessert die Arbeitszufriedenheit und steigert das Selbstvertrauen der Teilnehmer; die Führungsqualität wächst und die soziale Kompetenz in Unternehmen steigt. Das Feedback unserer Kunden: „Der positive Effekt konsequenter und anspruchsvoller Weiterbildung ist in allen Unternehmensbereichen spürbar.“

Erfahrung zählt: Bisher

- **mehr als 12.000 Teilnehmer**
- **über 2.000 Trainingstage**

Wir sind stolz auf eine durchschnittliche Teilnehmerbewertung von 1,57 (deutsches Schulnotensystem). Diese Note entspricht dem Durchschnittswert aller Einzelbewertungen aus anonymen Befragungen. Unsere Kunden bewerten unsere Leistungen mit durchschnittlich 1,72. Übrigens: Alle Teilnehmer erhalten zum Abschluss ein aussagekräftiges Zertifikat.

IHK-zertifizierte Ausbildung

Mit einigen unserer Seminare erwerben die Teilnehmer einen IHK-zertifizierten Abschluss. Gerne prüfen wir gemeinsam mit Ihnen, ob Seminare mit den von Ihnen gewünschten Inhalten auch mit IHK-Abschluss realisierbar sind.



Positives Feedback der Teilnehmer ...

- „Als Geschäftsführer bin ich begeistert, wie die Teilnehmer nach dem Seminar ihr neues Wissen – selbst nach Monaten – immer noch umsetzen. Wie euphorisch sie über ihre Erfolge sind. Und alle führen das auf die Teilnahme an der Seminarreihe zurück. Das war bisher noch nie da. Es ist nachprüfbar: Die Erfolgskurve jedes Einzelnen verläuft seit dem Seminar deutlich steiler.“

Geschäftsführer eines großen Möbelvertriebs

- „Im Gegensatz zu früheren Schulungen ist Ihre Methode (...) nicht durch einen „Strohfeuereffekt“ geprägt. Ich führe dies insbesondere auf Ihre konsequente Umsetzung der telefonischen Unterrichtseinheiten (...) zurück. Die Zahlen sprechen für sich: Keine Woche mehr ohne Riester-Abschluss seit Ihrer Schulung.“

(Personalverantwortlicher einer Bank)

- „Seit Jahren kommuniziere ich mit einem potenziellen Kunden und kam nie zum Abschluss. Dann habe ich in meiner Korrespondenz Änderungen vorgenommen, die ich in Ihrem Textseminar gelernt habe. Der Erfolg: Der Kunde konnte endlich meiner Argumentation folgen und es kam zum Vertrag.“

(Vertriebsmitarbeiter eines Energiekonzerns)

2+1 Transfer-Methodik

nach Lange

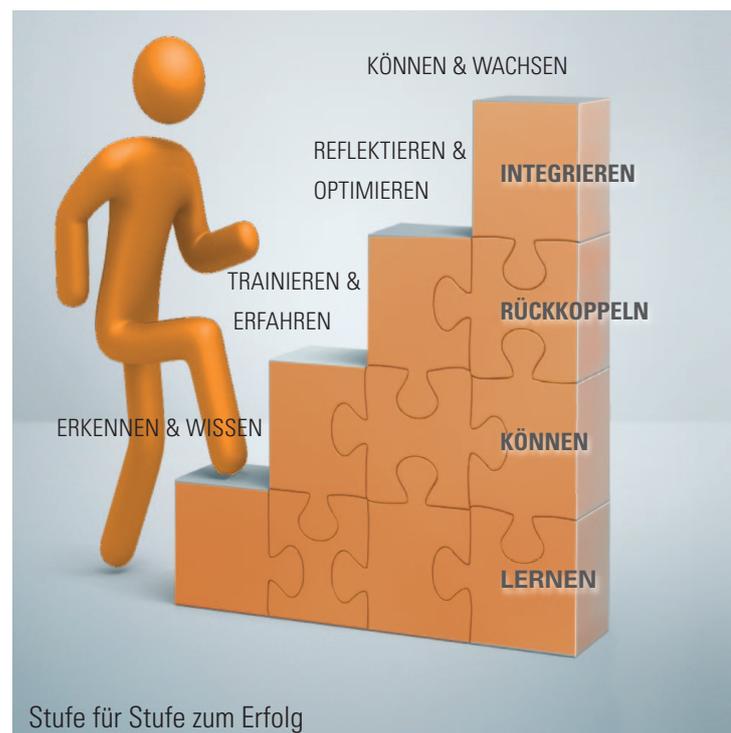
Der garantierte Erfolg unserer Trainings basiert auf der von uns entwickelten und erprobten „2+1 Transfer-Methodik nach Lange“, die wir seit vielen Jahren mit großem Erfolg umsetzen.

Die „2+1 Transfer-Methodik nach Lange“ befähigt die Teilnehmer, die neu erworbenen Kenntnisse nicht nur in den Arbeitsalltag zu integrieren, sondern immer wieder mit neuen Herausforderungen erfolgs- und lösungsorientiert zu verknüpfen.

- **ERKENNEN & WISSEN:**
Zwei Tage Training auf höchstem Niveau und mit Top-Trainern
- **TRAINIEREN & ERFAHREN:**
Realitäts-Check mit Transferübungen für die nächsten zwei Wochen
- **REFLEKTIEREN & OPTIMIEREN:**
Rückkopplung zum Trainer mit telefonischem Einzelunterricht während der Praxisphase
- **KÖNNEN & WACHSEN:**
Ein Tag Gruppencoaching für ein erfolgs- und praxisorientiertes Feintuning und zur Vertiefung

Das Ergebnis:

Außergewöhnliche Leistungen und außergewöhnliche Erfolge.



Trainingsangebote

Optimal kombinierbare Weiterbildungsprogramme

Bausteine für Ihren Erfolg

Mit dem Lange-Erfolg-Seminarprogramm lässt sich das optimale Weiterbildungsprogramm individuell maßschneidern und flexibel an den Weiterbildungsbedarf in Ihrem Unternehmen anpassen. Ein Überblick bietet Ihnen die Tabelle auf den Seiten 10 und 11.

1. Wer soll trainiert werden?

Wie sieht der künftige Bedarf Ihrer Belegschaft aus? Welchen Anforderungen sieht sich Ihr Top-Management, Ihr Vertrieb oder Ihre Verwaltungsmannschaft künftig gegenübergestellt? Für jede Teilnehmergruppe finden Sie auf den folgenden Seiten das passende Angebot (Abb. 1).

2. Welches Weiterbildungsziel wird angestrebt?

Der modulare Aufbau des Weiterbildungsprogramms ermöglicht Ihnen, zusätzlich zu den Schwerpunktthemen häufig unterschätzte Randthemen zu bearbeiten. Eine Hilfestellung bei der Auswahl der für die jeweiligen Teilnehmergruppen infrage kommenden Themen bieten Ihnen die senkrechten Spalten der Tabelle (Abb 2).

Ein Beispiel:

Ihr Verkaufsteam soll seine Kundenorientierung und Abschlussicherheit stärken und sich künftig noch besser an neuen Marktsituationen anpassen können. Dafür empfiehlt sich folgendes Weiterbildungsprogramm:

- VK 2 Verkaufskompetenz I – Erhöhung der Angebotsquote
- VK 3 Verkaufskompetenz II – Erhöhung der Abschlussquote
- VK 4 Verkaufskompetenz III – der sichere Spontanabschluss
- TK 19 Teamfähigkeit als Basiskompetenz

Weil ein beachtlicher Teil der Verkaufskommunikation auch am Telefon stattfindet, wird noch folgendes Modul ergänzt:

- VK 33 Telefontraining I – Fit am Telefon

The table lists various training modules (VK, FE, PM, TK) and their applicability to different management levels. A callout diagram on the right shows a hierarchy from 'Vorstand Top-Management' down to 'Beschaffung, Einkauf'.

Kurs-Nr.	Kursinhalt	Vorstand	Mittleres Management	Projekt- und Team-Leitung	Personalentwicklung Ausbildung	Mitarbeiter Büro-Verwaltung	Planung, Entwicklung Projektarbeit	Marketing-Kommunikation	Service, Fertigung, Montage, Logistik	Telefonmarketing	Key-Account	Vertrieb, Verkauf	Beschaffung, Einkauf
VK 1	Praxisorientierte Ausbildung zum Fachverkäufer in 3 Monaten												
VK 2	Verkaufskompetenz I – Erhöhung der Angebotsquote												
VK 3	Verkaufskompetenz II – Erhöhung der Abschlussquote												
VK 4	Verkaufskompetenz III – der sichere Spontanabschluss												
VK 5	Persönlichkeitsmodule im Verkauf – Kunden verstehen												
VK 7	Aktionen als Chance – Kommunikation im Ernstfall												
VK 8	Einfach besser verkaufen – mehr Erfolg bei Kundenbesuchen												
VK 9	Service und Kundenorientierung im Spartenfach												
VK 20	Verkaufskompetenz I – Neue Vertriebsstrategien ...												
VK 21	Verkaufskompetenz II – Erhöhung der Abschlussquote												
VK 22	Verkaufskompetenz III – der sichere Spontanabschluss ...												
VK 23	Telefontraining I – Basiswissen – Fit am Telefon												
VK 24	Telefonmarketing – am Telefon überzeugen												
VK 26	Der Kunde im Fokus – Service- und Kundenorientierung												
VK 29	Professional Telefonieren – auch bei schwierigen Fällen des Förderungsmanagements												
VK 30	Verhandlungskompetenz I												
VK 31	Überer Führungskreis Leadership Development I												
FE 11	Überer Führungskreis Leadership Development II												
FE 12	Überer Führungskreis Leadership Development III												
FE 13	Führungsfähigkeit I – Führungserwartung erfüllen												
FE 14	Führungsfähigkeit II – Führungskompetenz ausbauen												
FE 15	Führungsfähigkeit III – Führungskompetenz erhöhen												
FE 16	Newly Appointed Manager Programm I												
FE 17	Newly Appointed Manager Programm II												
FE 18	Newly Appointed Manager Programm III												
FE 20	Arbeitsrechte für Führungskräfte												
FE 40	Projektmanagement – kleine und mittlere Projekte planen												
FE 49	Projektmanagement II – Leitung von Großprojekten												
FE 54	Strukturales Management												
FE 55	Finanz I: Transfer- und praktische Finanz-Unternehmensführung												
FE 56	Finanz II: Transfer- und praktisches Gesamtmanagement												
FE 60	Umgang mit Krisen und Unternehmenskultur												
FE 58	Führen in Extremsituationen I												
FE 59	Führen in Extremsituationen II												
TK 19	Teamfähigkeit als Basiskompetenz												

Abb. 1

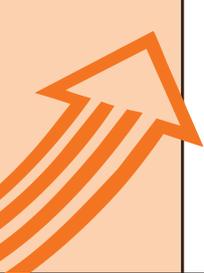
This table is identical to the one in Abb. 1, showing the applicability of various training modules to different management levels.

Abb. 2

Die Zeitintervalle im Rahmen dieses Konzepts sind frei wählbar. Sollte sich im Laufe des Trainings weiterer Bedarf offenbaren, lassen sich selbstverständlich weitere Module ergänzen. Das Bausteinprinzip ist flexibel.

Qualifizierte Beratung

Sie wünschen sich professionelle Unterstützung bei der Ermittlung Ihres Weiterbildungsbedarfs? Selbstverständlich beraten wir Sie gerne und stellen Ihnen auch gerne Ihr individuelles Weiterbildungsprogramm zusammen. Bitte sprechen Sie uns an: info@lange-erfolg.de.



Eine Empfehlung von Lange Erfolg

Kurs-Nr.	Kursthema	Kategorie												
		Vorstand Top-Management	Mittleres Management	Projekt- und Team-Leitung	Personalentwicklung Ausbildung	Mitarbeiter Büro-Verwaltung	Planung, Entwicklung Projektarbeit	Marketing- Kommunikation	Service, Fertigung, Montage, Logistik	Telefonmarketing	Key-Account	Vertrieb, Verkauf	Beschaffung, Einkauf	
TK 20	Teamkompetenz als Schlüsselqualifikation	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	
TK 69	Nightball Event	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	
TK 70	Nightball in Ihrem Training	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	
UK 21	Unternehmenskommunikation I – Texte und Briefe, die ankommen		•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	
UK 22	Unternehmenskommunikation II – vertriebsorientierte Korrespondenz		•			•		•		•	•	•		
UK 23	Unternehmenskommunikation III – effiziente E-Mail-Kultur	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	
UK 24	Unternehmenskommunikation IV – erfolgreiche Pressearbeit					•		•				•		
PE 6	Persönlichkeitsmodelle und Kommunikation	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	
PE 24	Souverän auftreten, überzeugen und wirken	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	
PE 25	Präsentationskompetenz – optimale Vorbereitung und Präsentation von Reden	•	•	•		•		•			•	•		
PE 26	Motivation/Kommunikation	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	
PE 27	Changemanagement	•	•	•	•						•			
PE 28	Work-Life-Balance	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	
PE 29	Erfolgsfaktor Familienorientierte Personalpolitik	•	•	•	•						•			
PE 35	Ausbilden in der Praxis – führen, motivieren u. Wissen vermitteln		•	•	•						•			
PE 37	Indiv. Zeitmanagement und Optimierung von Büroprozessen	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	
PE 40	Konfliktberatung in Organisationen I	•	•	•	•						•			
PE 41	Konfliktberatung in Organisationen II	•	•	•	•						•			
PE 42	Konfliktberatung in Organisationen III	•	•	•	•						•			
PE 43	Systemischer Coach* und Berater* in Organisationen I	•	•	•	•						•			
PE 44	Systemischer Coach* und Berater* in Organisationen II	•	•	•	•						•			
PE 45	Systemischer Coach* und Berater* in Organisationen. III	•	•	•	•						•			
PE 46	Verhandlungstechnik und Konfliktprävention	•	•	•	•	•	•	•	•		•	•	•	
PE 47	Gehirn- und Gedächtnistraining	•	•	•	•	•	•				•	•	•	
PE 51	Neurobiologisches Basiswissen für Trainer	•	•	•	•						•			
PE 53	Stress- und Burnoutprävention		•	•	•						•			
GM 80	Erfolgsfaktor Generationenmanagement	•	•	•	•						•			
AU 81	Office-Managerin (IHK)					•					•			
AU 82	Ausbildungs-Coach (IHK)		•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	
AU 83	Sekretariatsmanagement (IHK)					•					•			

Trainingsangebote

Transferorientierte Weiterbildung

Verkauf

VK 1 Praxisorientierte Ausbildung zum Fachverkäufer

Wie Sie in nur drei Monaten vom motivierten und kundenorientierten Quereinsteiger zum sehr erfolgreichen Fachverkäufer werden.



Dauer: 3 Monate

VK 2 Verkaufskompetenz I – Erhöhung der Angebotsquote

Wie Sie Ihre Kunden so begeistern, dass jeder Kunde unbedingt ein Angebot von Ihnen haben möchte.



Dauer: 2 + 1 Tage

VK 3 Verkaufskompetenz II – Erhöhung der Abschlussquote

Wie Sie den Bedarf so optimal erfassen, dass beim Kunden ein starker, frühzeitiger Kaufwunsch entsteht.



Dauer: 2 + 1 Tage

VK 4 Verkaufskompetenz III – der sichere Spontanabschluss

Wie Sie Ihren Kunden Sicherheit geben und dadurch mehr spontane Abschlüsse generieren.



Dauer: 2 + 1 Tage

VK 5 Persönlichkeitsmodelle im Verkauf – Kunden verstehen

Wie Sie zu schwierigen Kunden einen besseren Zugang finden, indem Sie Persönlichkeitsmodelle erkennen und erfolgreich einsetzen.



Dauer: 2 + 1 Tage



VK 7 Reklamation als Chance – Kommunikation im Ernstfall

Wie Sie verärgerte Reklamationskunden als begeisterte Empfehler für Ihr Unternehmen gewinnen.



Dauer: 2 + 1 Tage

VK 8 Einfach besser verkaufen – mehr Erfolg bei Kurzberatungen

Wie Sie Kunden begeisternd begrüßen, den Bedarf optimal erfassen, ihn zum sicheren Spontanabschluss führen, Zusatzverkäufe anregen und optimal begleiten.



Dauer: 2 + 1 Tage

VK 9 Service- und Kundenorientierung für Servicekräfte

Wie Sie zum positiven Repräsentanten Ihrer Firma werden und schwierige Kundensituationen mit Leichtigkeit meistern.



Dauer: 2 + 1 Tage

VK 30 Vertriebskompetenz I – Neue Verdrängungsstrategien im Außendienst

Wie Sie verführerische Angebote als Türöffner zu neuen Kunden nutzen und dadurch Ihre Angebotsquote steigern.



Dauer: 2 + 1 Tage

Trainingsangebote

Transferorientierte Weiterbildung

VK 31 Vertriebskompetenz II – Erhöhung der Abschlussquote im Außendienst

Wie Sie Ihre Verkaufsqualität optimieren, den Bedarf optimal ermitteln, den Kaufwunsch Ihres Kunden stärken und mit Sicherheit und Kompetenz agieren.



Dauer: 2 + 1 Tage

VK 32 Vertriebskompetenz III – der sichere Spontanabschluss im Außendienst

Wie Sie Ihren Kunden Sicherheit geben und dadurch mehr spontane Abschlüsse generieren.



Dauer: 2 + 1 Tage

VK 33 Telefontraining I Basistraining – Fit am Telefon

Wie Sie Ihre Wirkung und persönliche Sicherheit am Telefon steigern und Ihre Kunden begeistern.



Dauer: 2 + 1 Tage

VK 34 Telefonmarketing – am Telefon überzeugen

Wie Sie am Telefon effektiv Neukunden gewinnen, ein positives Firmenimage vermitteln und Ihre Verkaufsquote leicht und einfach erhöhen.



Dauer: 2 + 1 Tage

VK 36 Der Kunde im Fokus – Service- und Kundenorientierung

Wie Sie Ihre Kunden begeistern, indem Sie die Kulturwerte Ihres Unternehmens erkennbar (vor-)leben. Empfehlungskunden sind kein Zufall sondern das Ergebnis konsequenter Service- und Kundenorientierung.



Dauer: 2 + 1 Tage

VK 39 Professionell Telefonieren – auch in schwierigen Fällen des Forderungsmanagements

Wie Sie mit wirkungsvollen Telefongesprächen Außenstände schnell und kostengünstig verringern, indem Sie lösungsorientiert kommunizieren, ohne Konflikte zu provozieren.



Dauer: 2 + 1 Tage

VK 58 Verhandlungskompetenz I – mit anspruchsvollen Verhandlungen Ziele besser erreichen

Wie Sie wichtige Verhandlungen mit Kunden und anderen Verhandlungspartnern ziel- und personenorientiert vorbereiten und durchführen, um erwünschte nachhaltige Ergebnisse zu erreichen.



Dauer: 2 + 1 Tage

VK 59 Verhandlungskompetenz II – taktische Verhandlungsprozesse souverän beherrschen

Wie Sie in anspruchsvollen Verhandlungsprozessen auf taktische Prozesse und unfaire Dialektik souverän reagieren und auch in Druck- und Stresssituationen sicher auf Zielkurs bleiben.



Dauer: 2 + 1 Tage



Trainingsangebote

Transferorientierte Weiterbildung

Führung

FG 10 Oberer Führungskreis

Leadership Development I

Unternehmerisches, profitables Wachstum generieren – durch den Einsatz einer strategischen und zielorientierten Unternehmensanalyse, nonverbaler und verbaler Kommunikationsmuster und dem Circle of Quality.



Dauer: 2 + 1 Tage

FG 11 Oberer Führungskreis

Leadership Development II

Unternehmerisches, profitables Wachstum generieren durch den Einsatz einer effektiven Strategieentwicklung, durch Konfliktmanagement und durch optimales Mitarbeiter-Coaching.



Dauer: 2 + 1 Tage

FG 12 Oberer Führungskreis

Leadership Development III

Unternehmerisches, profitables Wachstum nachhaltig sichern durch den Einsatz geeigneter Führungsinstrumente, kompetentes Handeln in Hochleistungskulturen und Implementierung eines guten Work-Life-Equilibriums.



Dauer: 2 + 1 Tage

FG 13 Führungskräfteentwicklung I –

Führungsverantwortung stärken

Wie Sie durch geeignete Führungsmodelle, durch soziale Kompetenz und effektive Strategieentwicklung Ihre Mitarbeiter zu überdurchschnittlichen Leistungen führen.



Dauer: 2 + 1 Tage



FG 14 Führungskräfteentwicklung II

Führungskompetenz entwickeln

Wie Sie Führungsaufgaben effektiv, verantwortungsvoll und nachhaltig bewältigen, indem Sie optimales Zeitmanagement und konstruktive Kommunikationsmittel einsetzen und partizipative Leistungsziele definieren.



Dauer: 2 + 1 Tage

FG 15 Führungskräfteentwicklung III

Führungspassion erhöhen

Wie Sie mit Herz und Seele so führen, dass Sie Ihre Mitarbeiter mitreißen und nachhaltige Spitzenleistungen in Ihrem Wirkungskreis sichern. Gerade in Krisenzeiten sind eine starke Visionsfähigkeit und ein ausgewogenes Selbstmanagement Erfolgsgaranten.



Dauer: 2 + 1 Tage

FG 16 Newly Appointed Manager Programm I

So gelingt die optimale Integration in die Unternehmenskultur und der optimale Einsatz der Führungstechniken; professionelle Begleitung der ersten 100 Tage einer Führungskraft.



Dauer: 2 + 1 Tage

Trainingsangebote

Transferorientierte Weiterbildung

FG 17 Newly Appointed Manager Programm II

Wie Sie Mitarbeiter professionell führen und sich in Führungssituationen adäquat verhalten; professionelle Begleitung der ersten 100 Tage einer Führungskraft.



Dauer: 2 + 1 Tage

FG 18 Newly Appointed Manager Programm III

Wie Sie nachhaltig Höchstleistungen sichern und in einer Hochleistungskultur kompetent handeln; professionelle Begleitung der ersten 100 Tage einer Führungskraft.



Dauer: 2 + 1 Tage

FG 38 Arbeitsrecht für Führungskräfte

Wie Sie Ihrer Führungsaufgabe gerecht werden und auch schwierige Mitarbeitergespräche erfolgreich führen und dabei die grundlegenden arbeitsrechtlichen Regelungen berücksichtigen.



Dauer: 2 + 1 Tage

FG 48 Projektmanagement – kleine und mittlere Projekte leiten

Wie Sie Sonderaufgaben in Unternehmen mit geordnetem und strukturiertem Vorgehen lösen, Aufgaben termingerecht und mit den bereitgestellten Mitteln erfolgreich und nachhaltig umsetzen und dabei Projektmitarbeiter motivieren und zielorientiert führen.



Dauer: 2 + 1 Tage

FG 49 Projektmanagement II – Leitung von (internationalen) Großprojekten

Wie Sie in Großprojekten die kulturellen Gegebenheiten erkennen und verstehen lernen, Großprojekte managen und verteilte Projektteams effizient führen.



Dauer: 2 + 1 Tage



FG 54 Interkulturelles Management

Wie Sie Ihre Führungskompetenzen im internationalen Kontext entwickeln und vertiefen, indem Sie Perspektivenwechsel routiniert anwenden lernen und damit Ihre Führungskommunikation nachhaltig optimieren.



Dauer: 2 + 1 Tage

FG 55 Finanz I: Transfer- und praxisbezogene finanzielle Unternehmensführung

Finanzielle Steuerungsgrößen: Wie Sie Ihre Führungsaufgaben aus der Finanz-Perspektive bewältigen, indem Sie die wesentlichen finanziellen Steuerungsgrößen definieren und optimiert einsetzen.



Dauer: 2 + 1 Tage

FG 56 Finanz II: Transfer- und praxisbezogenes Gewinnmanagement

Wie Sie die zentralen Mechanismen und wesentlichen Hebel zur Gewinnsteigerung kennen und anwenden lernen, um so einen konkreten und messbaren Beitrag zur Ertragsverbesserung im Unternehmen leisten zu können.



Dauer: 2 + 1 Tage

Trainingsangebote

Transferorientierte Weiterbildung

FG 60 Führen in Extremsituationen I – erleben was hervorragende Führung ausmacht

Wie Sie Führungskräfteentwicklung in Extremsituationen beschleunigen und wichtige Veränderungsprojekte mit dem mehrfach ausgezeichneten Trainingsmodul Nightball unterstützen. Ihre Führungskräfte erleben mit Nightball, worauf es bei effektiver Führung und Transformationsprozessen im Detail ankommt.



Dauer: 1 Tag

FG 61 Umgang mit Vision und Unternehmenskultur

Wie Sie Ihre Mitarbeiter dazu befähigen, Visionen zu entwickeln und eine wertorientierte Unternehmenskultur umzusetzen. Ziele entwickeln, daraus Aufgaben ableiten und Motivation erzeugen sind die wesentlichen Bausteine, um Ihre Vision und Unternehmenskultur zum Leben zu erwecken.



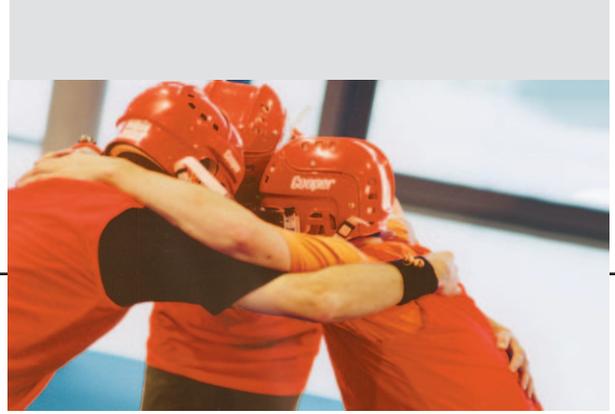
Dauer: 1 Tag

FG 68 Führen in Extremsituationen II – erleben was hervorragende Führung ausmacht

Wie Sie Führungskräfteentwicklung in Extremsituationen beschleunigen und wichtige Veränderungsprojekte mit dem mehrfach ausgezeichneten Trainingsmodul Nightball unterstützen. Ihre Führungskräfte erleben in diesem intensiven Nightballtraining worauf es bei effektiver Führung und Transformationsprozessen im Detail ankommt und entwickeln auf dieser Basis neue Führungskompetenzen.



Dauer: 2 + 1 Tage



Teamkompetenz

TK 19 Teamfähigkeit als Basiskompetenz

Wie Sie Ihre Basisteamkompetenz erhöhen und damit Ihre Effektivität im Team steigern. Analysieren Sie Ihre individuelle Teamfähigkeit. Erfahren und erleben Sie anhand des mehrfach ausgezeichneten Trainingsmoduls NIGHTBALL, was effektive Teamarbeit ausmacht.



Dauer: 1 Tag

TK 20 Teamkompetenz als Schlüsselqualifikation

Wie Sie Ihre Teamkompetenz zur Schlüsselqualifikation ausbauen und so aktiv zur Erreichung von Spitzenleistungen im Team beitragen. Lernen Sie anhand des mehrfach ausgezeichneten Trainingsmoduls NIGHTBALL, Verhaltens- und Kommunikationsmuster im Team zu erkennen und optimal einzusetzen.



Dauer: 2 + 1 Tage

TK69 Nightball-Event

Wie Sie mit Nightball allen Beteiligten ein außergewöhnliches und nachhaltiges Erleben mit hohem Spaßfaktor bieten und Ihr Firmenevent unvergesslich machen.



Dauer: 1 Tag

TK70 Nightball in Ihrem Training

Wie Nightball den Effekt Ihres bestehenden Trainings verstärkt und den Teilnehmern höchstmöglichen Nutzen und Nachhaltigkeit ihrer Lernthemen bietet. Um Nightball als Ergänzungsmodul in ihr geplantes Weiterbildungskonzept zu integrieren stimmen wir gemeinsam mit Ihren Trainern die optimalen Kombinationen auf Ihre Zielsetzungen ab.



Dauer: 1 Tag

Trainingsangebote

Transferorientierte Weiterbildung

Unternehmenskommunikation

UK 21 Unternehmenskommunikation I – Texte und Briefe, die ankommen

Wie Sie Ihre Briefe auf unterschiedliche Zielgruppen zuschneiden, anlassgerecht und zielorientiert texten, klar und unmissverständlich formulieren und so die Effizienz Ihrer Korrespondenz steigern.

■ * ▲

Dauer: 2 + 1 Tage

UK 22 Unternehmenskommunikation II – vertriebsorientierte Korrespondenz

Wie Sie Ihre Korrespondenz so gestalten, dass Sie mit Ihren Briefen und E-Mails Ihre Vertriebsarbeit aktiv unterstützen, Informationen zielgerichtet fokussieren und gleichzeitig Ihr Unternehmensimage stärken.

■ * ▲

Dauer: 2 + 1 Tage

UK 23 Unternehmenskommunikation III – effiziente E-Mail-Kultur

Wie Sie ihre E-Mails gestalten, dass mit der elektronischen Korrespondenz effektiv Zeit gespart wird. Wie Sie E-Mails formulieren, damit sie als schnelles Medium optimal verstanden werden.

■ * ▲

Dauer: 2 + 1 Tage

UK 24 Unternehmenskommunikation IV – erfolgreiche Pressearbeit

Wie Sie ihre Presse- und Öffentlichkeitsarbeit zielgruppengerecht und effektiv gestalten, um damit nachhaltig Ihren Unternehmenserfolg zu sichern; wie Sie Presstexte formulieren und das Interesse der Medien gewinnen.

■ * ▲

Dauer: 2 + 1 Tage

Personal- und Organisationsentwicklung

PE 6 Persönlichkeitsmodelle und Kommunikation

Wie Sie anhand von Persönlichkeitsmodellen das Eigen- und Fremdverhalten in der Kommunikation erkennen und daraus passende und erfolgreiche Verhaltens- und Kommunikationskompetenzen entwickeln.

■ * ▲ ◆

Dauer: 2 + 1 Tage

PE 24 Souverän auftreten, überzeugen und wirken

Wie Sie in unterschiedlichen Situationen das geeignete Instrument für pointiertes und nachhaltiges Auftreten abrufen können, um damit Ihre Wirkung in diversen Präsentationssituationen zu erhöhen.

■ * ▲

Dauer: 2 + 1 Tage

PE 25 Präsentationskompetenz – optimale Vorbereitung und Präsentation von Reden

Wie Sie Ihre Präsentationskompetenz erweitern und in Rede- und Präsentationssituationen die geeigneten Wirkungsmittel einsetzen, um damit mehr Sicherheit zu gewinnen und andere zu überzeugen.

■ * ▲

Dauer: 2 + 1 Tage



Trainingsangebote

Transferorientierte Weiterbildung

PE 26 Motivation/Kommunikation

Wie Sie sich selbst und andere besser motivieren und eine lösungsorientierte, konstruktive Kommunikation in alltäglichen und kritischen Kommunikationssituationen einsetzen und dadurch die Effektivität in Ihrem Umfeld steigern.



Dauer: 2 + 1 Tage

PE 27 Changemanagement

Wie Sie Veränderungsprozessabläufe planen, steuern, organisieren und kontrollieren, um damit Change-prozesse professionell und effektiv durchzuführen. Darüber hinaus gilt es, alle Beteiligten vom Change zu überzeugen und zu motivieren.



Dauer: 2 + 1 Tage

PE 28 Work-Life-Balance

Wie Sie verschiedene Work-Life-Balance Werkzeuge in Ihren individuellen Arbeits- und Lebensstil integrieren, um Ihre Power, Ihre Leistungsfähigkeit, Ihre Kreativität und Ihre Zufriedenheit nachhaltig zu steigern und Burnouts vorzubeugen.



Dauer: 2 + 1 Tage

PE 29 Erfolgsfaktor Familienorientierte

Personalpolitik

Wie Sie familienorientierte Personalpolitik bedarfsgerecht in Ihr Unternehmen integrieren, um so den Wettbewerbsvorteil einer familienbewussten Unternehmenspolitik im Zeitalter des demografischen Wandels zu nutzen.



Dauer: 2 + 1 Tage

PE 35 Ausbilden in der Praxis – führen, motivieren und Wissen vermitteln

Wie Sie als Ausbilder auf Basis einer vertrauensvollen zwischenmenschlichen Beziehung effektiv Wissen vermitteln, Mitarbeiter bestmöglich motivieren und in kurzer Zeit zu einem kompetenten Teammitglied ausbilden.



Dauer: 2 + 1 Tage

PE 37 Individuelles Zeitmanagement und Optimierung von Büroprozessen

Wie Sie Ihr persönliches Zeitmanagement verbessern und dabei die allgemeinen Büroprozesse optimieren. Für die Umsetzung lernen Sie vielfältige, aktuelle Zeitmanagementtools kennen.



Dauer: 2 + 1 Tage

PE 40 Konfliktberatung in Organisationen I

Wie Sie mit Hilfe von Konflikttheorien Ihr eigenes Konflikt- und Konfliktlösungsverhalten reflektieren, Konfliktmuster erkennen und neue Lösungen entwickeln.



Dauer: 2 + 1 Tage



Trainingsangebote

Transferorientierte Weiterbildung

PE 41 Konfliktberatung in Organisationen II

Wie Sie Ihre Rolle als interner Konfliktberater mit Ihren Aufgaben, Verantwortungen und Kompetenzen stärken und auch in Grenzbereichen souverän meistern.



Dauer: 2 + 1 Tage

PE 42 Konfliktberatung in Organisationen III

Wie Sie Organisationen und Organisationskulturen verstehen lernen und Konfliktberatung in Ihren Organisationsalltag integrieren.



Dauer: 2 + 1 Tage

PE 43 Systemischer Coach* und Berater* in Organisationen I

Wie Sie Hintergrund und Wirksamkeit der systemischen Prinzipien kennen- und die Selbstorganisation von Systemen zu verstehen lernen.



Dauer: 2 + 1 Tage

PE 44 Systemischer Coach* und Berater* in Organisationen II

Wie Sie als Coach und Berater mit Einzelpersonen und Gruppen erfolgreich arbeiten, um die individuelle Kompetenz bzw. die Teamkompetenz zu reflektieren und weiterzuentwickeln.



Dauer: 2 + 1 Tage

PE 45 Systemischer Coach* und Berater* in Organisationen III

Wie Sie Ihr eigenes Selbstverständnis als Coach bzw. Berater entwickeln und so eine wirkungsvolle Integration Ihrer Dienstleistung erarbeiten.



Dauer: 2 + 1 Tage



PE 46 Verhandlungstechnik und Konfliktprävention

Wie Sie das Kommunikationsverhalten in Verhandlungen analysieren, reflektieren und optimieren und so intra- und interpersonellen Konflikten vorbeugen.



Dauer: 2 + 1 Tage

PE 47 Gehirn- und Gedächtnistraining

Wie Sie Ihre persönliche Gedächtnisleistung verbessern und ungenutzte Ressourcen Ihres Gehirns aktivieren – und so Ihre mentale, kognitive, koordinative und kreative Leistungsfähigkeit steigern.



Dauer: 2 + 1 Tage

Trainingsangebote

Transferorientierte Weiterbildung

PE 51 Neurobiologisches Basiswissen für Personalentwickler und Supervisoren

Wie Sie die Erkenntnisse der Neurobiologie als Trainer nutzen, um wichtige Trainingsthemen und -methoden in der Personalentwicklung wissenschaftlich zu fundieren und inhaltlich zu bereichern.

■ * ▲

Dauer: 2 + 1 Tage

PE 53 Stress- und Burnoutprävention

Wie Sie kurzfristig Stress reduzieren und Burnout vorbeugen, Ihre Stressoren erkennen und mittels Sofortmethoden nachhaltig begegnen und so Ihre Leistungsfähigkeit steigern.

■ * ▲ ◆

Dauer: 2 + 1 Tage

Generationenmanagement

GM 80 Erfolgsfaktor Generationenmanagement

Wie Sie Ihr Unternehmen auf die große Herausforderung des künftigen Fachkräftemangels vorbereiten und wie Sie aus dem Generationenmanagement einen Wettbewerbsvorteil generieren.

■ * ▲

Dauer: 2+1 Tage

IHK-zertifizierte Ausbildung

AU 81 Office-Managerin (IHK)

Wie Sie mit Persönlichkeit Ihr Office managen, sich selbst motivieren, effizient organisieren, eigene Stärken erkennen und mit einem professionellen und authentischen Auftreten Vertrauen schaffen.

■ * ▲

Dauer: 12 Tage

AU 82 Ausbildungs-Coach (IHK)

Wie Sie sich fit machen für die moderne, qualitätsorientierte Ausbildung: Lernen Sie klare Grenzen zu setzen ohne zu verletzen und schwierige Situationen erfolgreich zu meistern.

■ * ▲

Dauer: 12 Tage

AU 83 Sekretariatsmanagement (IHK)

Wie Sie Sekretariatsarbeit vom Informationsmanagement bis zum Veranstaltungsmanagement systematisch planen, Arbeitstechniken von A – Z versiert anwenden, professionell telefonieren und kommunizieren.

■ * ▲

Dauer: 12 Tage



Nightball

Mehr PS für Unternehmensprozesse

Sieht man mehr, wenn man nichts sieht?

Weiterbildung heißt, Veränderungsprozesse bei Teilnehmern und damit im Unternehmen anzustoßen. Mit Nightball lassen sich diese Prozesse auf allen Ebenen effektiv begleiten und sogar nachhaltig beschleunigen. Ob Sie nun Fusionen beschleunigen, interne Konflikte lösen oder Teamarbeit erfolgreicher gestalten möchten; oder ob Sie Ihre Führungskräfte im Rahmen wachsender Globalisierung auf neue Aufgaben vorbereiten wollen – Nightball ist eine ideale und vor allem vielseitig einsetzbare Trainingsmethode, mit der sich diese Prozesse effizient gestalten lassen. Die Besonderheit liegt in der für alle Teilnehmer identischen Ausgangsposition. Vollkommene Dunkelheit. Dass die Aufgaben, die jetzt zu lösen sind, dennoch mit Bravour gemeistert werden, darin liegt das Geheimnis dieser Trainingsmethode. Ein einzigartiges Erlebnis für alle Beteiligten.

Veränderungsprozesse spielerisch angehen

Seit mehr als 17 Jahren im Einsatz, hat sich Nightball als besonders effektiv erwiesen. Denn es leistet in kurzer Zeit, was mit anderen Methoden nur in langwierigen Prozessen erreicht werden kann: Nightball bildet die Realität im Unternehmen ab und zeigt klar, wo der Veränderungsprozess ansetzen muss. Diese Ansatzpunkte entwickeln sich aus der spielerischen Selbsterkenntnis der Teilnehmer, die wiederum zu einer hohen Veränderungsmotivation führt.

Die Ergebnisse sind überzeugend: Nightball kann

- Entscheidungskraft stärken
- Intuition und Vertrauensaufbau unterstützen
- Veränderungen beschleunigen
- Profitables Wachstum fördern
- Unternehmenskultur nachhaltig verbessern

Übrigens: Auch bei Events verfehlt Nightball seine Wirkung nicht. Spiel, Spaß und Entertainment auf hohem Niveau sind garantiert.



Nightball

Mehr PS Unternehmensprozesse

Nightball unterstützt Führungskräfte darin,

- Leistungskultur zu verbessern
- Strategien zu implementieren
- neue Managementsysteme zu etablieren
- Klarheit zu schaffen
- Agilität zu steigern
- Entscheidungskraft zu stärken
- Intuition und Vertrauensaufbau zu fördern
- Veränderungen zu unterstützen
- profitables Wachstum zu beschleunigen

Nightball unterstützt Teams darin,

- Teammodelle zu implementieren
- Teambildung zu unterstützen
- Teamgeist zu steigern
- Verständnis füreinander zu vertiefen
- individuelle Stärken gezielt einzubringen
- Intuition und Vertrauensaufbau zu fördern
- Team-Performance und -Effizienz zu steigern
- mit Leistungsdruck besser umzugehen
- Freude an der Zusammenarbeit zu stärken

Mit Nightball-Events

- strategische Botschaften verstärken
- außergewöhnliche Erlebnisse gestalten
- Spaß am Miteinander entwickeln
- Highlights für Konferenzen gestalten
- Kick-off-Veranstaltungen organisieren
- Key-Incentives durchführen
- ein Firmenevent unvergesslich machen



Bemerkenswert

- Finalist Internationaler Trainingspreis BDVT, 2011/2012
- Ausgezeichnet mit dem Trainerpreis für Kreativität, BaTB
- Ausgezeichnet mit dem RegiInnova Ehrenpreis „Innovative Trainingsmethode“, StrategieForum
- Außergewöhnliches Erleben
- Starke Lerneffekte in den Bereichen Team- und Führungskräfteentwicklung
- Hohe Begeisterung und Akzeptanz bei allen Akteuren
- Interkulturell sehr gut einsetzbar
- Nachgewiesene Effekte in extrem kurzen Zeitspannen, Uni Freiburg
- Über Jahre anhaltender positiver Nachklang
- Zusammenschweißendes Erlebnis
- Das Unmögliche möglich machen
- Weltweite Einsatzmöglichkeit
- Veränderung, die enormen Spaß macht
- Ganzjährig einsetzbar
- Wetterunabhängig
- Keine sportliche Fitness notwendig
- Von 6 bis 48 Personen für Trainings
- Bis zu 500 Personen bei Events
- Wissenschaftlich evaluiert

NIGHTBALL
weltweit einzigartig



Nightball

Mehr PS Unternehmensprozesse

Wenn Zuhören, Orientierung, Einfügen, Teamarbeit und vor allem Vertrauen in einer spielerischen Form, welche trotzdem in die Tiefe geht, vermittelt werden soll, dann ist NIGHTBALL die ultimativ richtige Form. Mit dieser teambildenden Form werden neue Horizonte in Arbeit, Sport und Gesellschaft geschaffen.

*Fussballexperte Urs Meier
Urs Meier Management AG, Schweiz*

Ich habe das Seminar als sehr spannend und unterhaltsam empfunden. Teilnehmer aus unterschiedlichsten Firmen und Berufszweigen fanden sich zusammen und innert kürzester Zeit entwickelte sich ein Teamgeist, als hätte man schon viele gemeinsame Projekte realisiert ...

*Roland Diethelm
Geschäftsführer diga möbel AG, Schweiz*

Wir mussten in der Produktionsbank drei Unternehmenskulturen fusionsbedingt zusammenführen. Durch das Wechselspiel „Theorie“ mit den drei Kerninhalten „Kommunikation – Integration – Erfolgsteam“ und den spielerischen Transfer mit Nightball sowie der realisierten Transferaufgabe haben sich die Mitarbeiter/meine Teams weiterentwickelt. Rückblickend betrachtet war Nightball ein wesentliches Highlight bei der in großer Breite zu erkennenden Mitarbeiterintegration.

*Frank Wenner
Volksbank eG, Darmstadt*

Nightball schafft es auf beeindruckende Weise, alle Beteiligten von der ersten Sekunde an in den Teambildungsprozess einzubinden. Das ungewöhnliche und dabei so wirkungsvolle wesentliche Element ist die für alle gleiche Ausgangslage – völlige Dunkelheit – und damit die sofortige Konzentration auf das Wesentliche.

*Andreas Hain
NEOS Köln GmbH*



Weitere Bewertungen finden Sie im Internet unter www.lange-erfolg.de.



CO
W
I
M
A
B
R
A

Unsere Trainer waren erfolgreich tätig bei:

Abus Kransysteme ▪ Accor ▪ Akademie der Polizei BW ▪ Ameropa
▪ Ansel & Möllers ▪ AO ▪ Audi Akademie ▪ August Faller ▪ Bank-
haus Metzler ▪ Barmer Ersatzkasse ▪ Baur Versand ▪ BBQ ▪ Begro
▪ Behr ▪ Betty Barclay ▪ BKK 24 ▪ blu Gruppe ▪ BMW Bank ▪ BNS
▪ BorgWarner BERU Systems ▪ Brigitte Küchen ▪ Bung Ing. ▪ Crea-
kom ▪ Danzer ▪ Dentalunion ▪ diga-Möbel ▪ Diverse IHK ▪ Diverse
Küchenstudios ▪ Diverse Möbelhäuser ▪ Diverse Sparkassen ▪ Diverse
Volks- und Raiffeisenbanken ▪ EDEKA Nord ▪ EDEKA Südwest ▪ Eibe
▪ ene energie Nordeife ▪ Erzi ▪ Europa Möbel Verbund ▪ Ev. Stiftung
Ludwig-Steil-Hof ▪ EXPOCAMP ▪ farbtex Kaltenbach & Maier ▪ Flex-
tronics ▪ Franke ▪ Frankenberger Bank ▪ Frey & Kissel ▪ Fricke Me-
tallbau ▪ Fritz Massong ▪ GE Digital energy ▪ Gewerbe Akademie
Freiburg ▪ Good To Go ▪ GPI Consulting ▪ Greencity Energy ▪ Haber-
maaß ▪ Haufe-Verlag ▪ Haus Pappelhof ▪ HEM-Küchenstudio ▪ Hotele-
riesuisse ▪ Huber Schließtechnik ▪ Hülsta-Werke ▪ Hypovereinsbank
▪ Imland ▪ Importhaus Wilms ▪ Incentivent ▪ INEOS ▪ Infinigate ▪
INTOS Electronic ▪ Ivoclar Vivadent ▪ Jedele Farben und Heimtext
▪ Johanniter-Seniorenheim Jüterbog ▪ Juergen Geesen ▪ Karlsberg
Brauerei ▪ Keller + Schneider ▪ Kenexa HR Succes Multiplied ▪ Kleeblatt
▪ Konrad-Adenauer-Stiftung ▪ Kreis Wittgenstein ▪ KSB Aktiengesell-
schaft ▪ Küchen Quelle ▪ Kulmbacher Bank ▪ Kieler Verkehrsgesell-
schaft ▪ Lacon Electronic ▪ Lichtenheldt ▪ Lidl ▪ Logos ▪ Luitpoldpark
▪ LZ Catering ▪ Maler-Einkauf Süd West ▪ Manpower ▪ MEG Rhein-
Ruhr ▪ Möbel Starke ▪ Möbel-AS ▪ Müller-Elektronik ▪ Mußler ▪ MVV
Energie ▪ Neckermann ▪ Nuvisan Pharma Services ▪ Otto-Versand
▪ Pesterpac Automation ▪ Physiotherapieschule Emmendingen ▪ PTV
▪ Quantum Storage ▪ Raiffeisen-Waren Erdinger Land ▪ Rapunzel Na-
turkost ▪ Reformhaus Bacher ▪ Regierung Kanton Uri ▪ Riegelhof &
Gärtner ▪ Rinn Beton-und Naturstein ▪ Rösemeier ▪ Ruland Engineering
& Consulting ▪ SAF Forderungsmanagement ▪ SBS Software ▪ Schanz
Natursteine ▪ Schmidt Küchen ▪ Schorch Elektro-Maschinen ▪ Schwab
Versand ▪ Seelsorgeeinheit Hexental ▪ SieMatic Möbelwerke ▪ Sie-
mens ▪ SMA Metalltechnik ▪ Sonepar ▪ Sontheim ▪ Sparkassenaka-
demie BW ▪ Sport-Scheck ▪ Stabilus ▪ Stadt Hamm ▪ Steinbeis-Stiftung
▪ Stift Tilbeck ▪ Teremed ▪ TRW Airbag Systems ▪ TRW Automotive ▪
TRW Blumberg ▪ Universitäts- und Rehabilitationskliniken Ulm
▪ Univer- sitätsklinikum Gießen & Marburg ▪ Vereinigte IKK ▪ Verlag
Das-hofer ▪ Vogel Business Media ▪ Waffel Löser ▪ Wfb Werkstätten
Rhein Main ▪ Xenterio ▪ Zander ▪ Zeppelin ▪ Zweirad Koch

Lange Erfolg GmbH & Co. KG
Unternehmensberatung
Alte Str. 61
D- 79249 Merzhausen bei Freiburg

Tel 0761 4570707
Fax 0761 4570708
Mail info@lange-erfolg.de
Web www.lange-erfolg.de

Konzeption:
Marketing & Services
Aloisia Sauer
Thüringer Str. 1
55126 Mainz

Tel 06131 474789
Mail as@marketingundservices.de
Web www.marketingundservices.de

Stand: 09.2011

LANGE
ERFOLG

