WEITERBILDUNG

THEMENVORSCHLÄGE FÜR TAGESSEMINARE

VSBI

SÄCHSISCHE BILDUNGS-
GESELLSCHAFT FÜR UMWELT-
SCHUTZ UND CHEMIEBERUFE
DRESDEN MBH

com
CENTRUM

22.- 23. April 2016	NEUKUNDENGEWINNUNG DURCH EMPFEHLUNGSMARKETING *Kursnummer 1802*
27.- 28. Mai 2016	WIE TICKEN JUGENDLICHE ? LEBENSWELTEN JUNGER MENSCHEN UND IHRE ERWARTUNGEN AN AUSBILDUNG, BERUF UND KARRIERE *Kursnummer 1876*
24.- 25. Juni 2016 *oder* 19. - 20. August 2016	WORKSHOP: KOMMUNIKATIONSTRAINING FÜR MITARBEITER *Kursnummer 1809*
05.- 06. August 2016	VERTRIEB VON BILDUNGSDIENSTLEISTUNGEN - KUNDENORIENTIERT HANDELN, PERSÖNLICH ÜBERZEUGEN *Kursnummer 1876*
23.- 24. September 2016 *oder* 21. - 22. Oktober 2016	„AUSBILDUNG IM WANDEL“ IST DIE DUALE BERUFSBILDUNG IN DEUTSCHLAND AUF DIE ZUNEHMENDE DIGITALISIERUNG DER ARBEITSWELT VORBEREITET ? *Kursnummer 1876*
07.- 08. Oktober 2016	WORKSHOP: KOMMUNIKATIONSTRAINING FÜR FÜHRUNGSKRÄFTE *Kursnummer 1808*

Veranstaltungsort für alle Seminare:
SBG Dresden mbH | Gutenbergstraße 6 | 01307 Dresden
Telefon: 0351 4445-760 | Internet: www.sbgdd.de

DAS SEMINAR ZEIGT IHNEN, WIE SIE QUALIFIZIERTE EMPFEHLUNGEN VON IHREN KUNDEN ERHALTEN UND WELCHE „SPIELREGELN“ DABEI ZU BEACHTEN SIND.

Sie trainieren, wie Sie diese Empfehlungsadressen kompetent ansprechen und konsequent nachfassen. Ihr Ziel ist es, sich positiv von nervenden Mailing-Aktionen und CallCenter-Anrufen abzuheben und das Vertrauen Ihres zukünftigen Kunden zu gewinnen. Selbst Top-Verkäufer haben nach einem ausgezeichneten, erfolgreichen Verkaufsgespräch manchmal Hemmungen oder Bedenken, ihre Kunden um eine Referenz oder eine Empfehlung zu bitten. Was lässt Sie innerlich zögern? Weshalb verzichten Sie auf dieses immer wichtiger werdende Instrument im Vertrieb? Erschließen Sie sich dieses zusätzliche Potenzial in diesem Workshop.

- Wie unterscheiden sich Empfehlung und Referenz?
- Welche Einstellung haben Sie selbst zu Empfehlungen?
- Wann genau fragen Sie nach Empfehlungen?
- Welche Fragen sind für eine qualifizierte Empfehlung von Bedeutung?
- Wie entkräften Sie Kundeneinwände?
- Wie motivieren Sie Ihre Kunden, Ihnen tatsächlich Empfehlungen zu geben?
- Wie funktionieren Empfehlungen bei Unternehmern?
- Wie bearbeiten Sie Empfehlungen gezielt?
- Welche „Spielregeln“ gilt es im Empfehlungsmarketing zu beachten?
- Wie sprechen Sie diese Empfehlungsadressen am Telefon an?
- Welche positiv besetzten Worte sind wichtig beim Gesprächseinstieg?
- Wie bauen Sie sich ein erfolgreiches Empfehlungsmarketing konsequent auf?

Teilnahmegebühr: 195,00 € /-10 % Rabatt für VSBI-Mitglieder (175,50 €)

Termin:
Freitag, 22.04.2016 | 16:00-20:00 Uhr
Samstag, 23.04.2016 | 08:00-12:00 Uhr

DAS SEMINAR ZEIGT IHNEN, WAS DIE BERUFSWAHL DER MEISTEN JUGENDLICHEN HEUTE STEUERT UND WIE SIE DIE PASSENDEN JUNGEN MENSCHEN FÜR EIN AUSGEWÄHLTES BERUFSBILD GEWINNEN

Die einen prognostizieren in fünf Jahren einen „Fachkräftemangel“ in Millionenhöhe, die anderen tun diese Schätzungen als wohlmöglich interessengesteuerten Mythos ab, der wichtige Faktoren nicht berücksichtige. Bisherige Studien beziehen noch nicht die unerwartet hohe Zahl an Zuwanderern in Form der Flüchtlingsströme nach Deutschland ein, die der Debatte zusätzlich Dynamik verleihen dürfte. Frau Dr. Schambach, Dozentin der SINUS-AKADEMIE, stellt die aktuellen SINUS Forschungsergebnisse zur beruflichen Orientierung junger Menschen vor und zeigt, dass die Berufswahl bei den meisten Jugendlichen maßgeblich intrinsisch von dem persönlichen Interesse an einem Thema, Fach oder einer Tätigkeit gesteuert wird. Umso wichtiger ist es, bei der Werbung um qualifizierten beruflichen Nachwuchs die große soziokulturelle Vielfalt heutiger junger Menschen, ihre Lebensstile und Werte zu verstehen. Sowohl für ein erfolgreiches Ausbildungs- als auch Personalmarketing braucht es Modelle, die es ermöglichen, die passende Zielgruppe junger Menschen für ein ausgewähltes Berufsbild zu gewinnen.

- Jugendliche verstehen, um sie für einen Beruf, ein Unternehmen zu gewinnen
- kultureller und sozialer Wandel – wie berührt er Jugendliche?
- „Generation Facebook“?
- Welche Trends wirken auf Jugendliche und wie gehen sie im Alltag und Berufsleben damit um?
- Zukunftsvorstellungen u.a. Life-Work-Balance
- neue Zielgruppen für die Ausbildung (insb. KMU) gewinnen

Ausdrücklich wird der Diskussion eigener Themen und Fragestellungen aus der beruflichen Praxis Raum gegeben. Gern können Sie uns dazu vorab Ihre Themen und Fragen zur Weitergabe an die Dozentin senden.

Teilnahmegebühr: 278,00 € /-10 % Rabatt für VSBI-Mitglieder (250,20 €)

Termin:
Freitag, 27.05.2016 | 16:00-20:00 Uhr
Samstag, 28.05.2016 | 08:00-12:00 Uhr

DAS SEMINAR ZEIGT IHNEN AUS DEM BLICKWINKEL DER JUGENDLICHEN HEUTE, WELCHE DIGITALEN KOMPETENZEN ZU EINER VORAUSSETZUNG FÜR GESELLSCHAFTLICHE TEILHABE UND BESCHÄFTIGUNGSFÄHIGKEIT WERDEN

Während auf zahlreichen Veranstaltungen noch die »Generation Y« im Mittelpunkt steht, müssen sich die ausbildenden Unternehmen bereits der Frage zuwenden, welche Zielgruppen in Zukunft relevant werden und wie diese angesprochen werden können. Die einen schreiben von einer »Generation Multimedia«, andere vom »Netzgemüse«. Einig sind sich die Autoren, dass sich die zukünftigen Auszubildenden deutlich von den aktuellen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern unterscheiden werden. Gemeint ist, dass auch das Bildungssystem den digitalen Wandel in der Gesellschaft nachvollzieht. Also einerseits der Einzug von digitalen Methoden in den Bildungsalltag, d.h. neue Lernformen, neue Lehrformen, neue inhaltliche Formen, die sich durch den Einsatz digitaler Medien eröffnen. Es geht aber auch um den reflektierten und kreativen Umgang mit digitalen Medien über eine bloße Nutzung hinaus. Das ist eine neue Kulturtechnik, die – genau wie Lesen, Schreiben und Rechnen – erlernt werden muss. Digitale Kompetenzen werden zu einer Voraussetzung für gesellschaftliche Teilhabe und Beschäftigungsfähigkeit. Kinder und Jugendliche brauchen sie, um den digitalen Wandel mit gestalten zu können. Frau Dr. Schambach, Dozentin der SINUS-AKADEMIE, stellt die aktuellen SINUS Forschungsergebnisse vor und zeigt die jeweils aktuellen Lebenswelten von Jugendlichen in Deutschland.

- Chancen und Risiken der Digitalisierung in der Arbeitswelt
- Wandel in der Rolle des Ausbilders, zukünftige Kompetenzen von Ausbildern und Berufsschullehrern
- Wissen der Schüler als Stärke in Lernsettings?

Ausdrücklich wird der Diskussion eigener Themen und Fragestellungen aus der beruflichen Praxis Raum gegeben. Gern können Sie uns dazu vorab Ihre Themen und Fragen zur Weitergabe an die Dozentin senden.

Teilnahmegebühr: 278,00 € /-10 % Rabatt für VSBI-Mitglieder (250,20 €)

Termin 1:
Freitag, 23.09.2016 | 16:00- 20:00 Uhr
Samstag, 24.09.2016 | 08:00- 12:00 Uhr

oder

Termin 2:
Freitag, 21.10.2016 | 16:00-20:00 Uhr
Samstag, 22.10.2016 | 08:00-12:00 Uhr

VERTRIEB VON BILDUNGSDIENSTLEISTUNGEN
KUNDENORIENTIERT HANDELN, PERSÖNLICH ÜBERZEUGEN

DAS SEMINAR GIBT IHNEN QUALIFIZIERTE EMPFEHLUNGEN FÜR STRATEGIE UND ORGANISATION IHRER VERTRIEBSARBEIT FÜR BILDUNGSDIENSTLEITUNGEN.

Für eine erfolgreiche und zufriedenstellende Vertriebsarbeit erklärungsbedürftiger Produkte und Dienstleistungen braucht es mehr als fachliches Know-how. Die Fähigkeit, neben den Produkten auch sich selbst und das Unternehmen „verkaufen“ zu können, wird dabei immer mehr zum Wettbewerbsvorteil. Von zentraler Bedeutung ist hierbei, die Wünsche und Motive der Kunden gezielt ermitteln zu können, um daraus passgenaue Angebote zu erarbeiten und Ihren Erfolg zu steigern. Neben Methoden der Kundenansprache und der Bedarfserhebung trainieren Sie in diesem Seminar die Vorbereitung und Gestaltung von Verkaufsgesprächen, den Beziehungsaufbau zum Kunden, Instrumente der Gesprächsführung und des Abschlusses sowie den überzeugenden Auftritt beim Kunden. Erfahren Sie welche Akquisitionsmethoden wann und wie am besten funktionieren. Analysieren Sie Erfolgsfaktoren anhand von Praxisbeispiele. Lernen Sie mithilfe praxiserprobter Tools.

- Vertriebsstrategie und Vertriebsorganisation
- Der Prozess, Dienstleistungen zu verkaufen: Ihr Marketingplan
- Machen Sie sich Ihren individuellen Plan
- Über Konzentration und Systematik
- Welche Methoden passen zu Ihnen und Ihrer Dienstleistung?
- unterstützende Marketinginstrumente
- Wann brauchen Sie externe Unterstützung?
- Motivatoren und Demotivatoren in der Vertriebsarbeit

Teilnahmegebühr: 155,00 € /-10 % Rabatt für VSBI-Mitglieder (139,50 €)

Termin:
Freitag, 05.08.2016 | 16:00-20:00 Uhr
Samstag, 06.08.2016 | 08:00-12:00 Uhr

WORKSHOP:
KOMMUNIKATIONSTRAINING FÜR MITARBEITER

DAS SEMINAR ZEIGT IHNEN, WIE SIE IHRE GESPRÄCHE ZIELGERICHTETER, OFFENER UND EINFÜHLSAMER GESTALTEN UND WIE SIE IHRE PERSÖNLICHEN KOMMUNIKATIONSSTÄRKEN AUSBAUEN.

Sie lernen wie Sie durch eine herzliche Kommunikation gezielt Spannungen abbauen und die Arbeitsatmosphäre nach innen wie nach außen nachhaltig positiv prägen. Die Teilnehmer trainieren authentische und wertschätzende Kommunikationstechniken für eine souveräne und selbstsichere Gesprächsführung mit Ihren Vorgesetzten, Kollegen und Kunden.

Selbstwert und Kommunikation - Kommunikationspsychologie

- Erkennen des eigenen Verhaltens und Gesprächsstils in typischen Situationen
- Körpersprache, Erscheinung und Auftreten- Ihr Selbstbild und das Bild der Anderen
- kompetente Formulierung- selbstbewusste Wirkung

Mechanismen kommunikativer Interaktion

- die vier „Verständlichmacher
- nonverbale- und verbale Kommunikation
- Methoden der Gesprächssteuerung, Fragetechniken und andere Werkzeuge

Wie Sprache Konflikte provoziert - Was ist ein Konflikt?

- die Dynamik der Eskalation eines Konfliktes
- die Kunst der fairen Auseinandersetzung, souveräne und konstruktive Konfliktlösung
- Warum entstehen immer wieder Missverständnisse?

praktische Übungen und Umsetzungstipps

- Formulierung, Körpersprache, Tonfall
- Hast Du mich verstanden? – Rückkopplung und kontrollierter Dialog
- die Kunst des „aktiven“ Zuhörens, wirksam kommunizieren im Team

Teilnahmegebühr: 195,00 € /-10 % Rabatt für VSBI-Mitglieder (175,50 €)

Termin 1:
Freitag, 24.06.2016 | 16:00- 20:00 Uhr
Samstag, 25.06.2016 | 08:00- 12:00 Uhr

oder

Termin 2:
Freitag, 19.08.2016 | 16:00-20:00 Uhr
Samstag, 20.08.2016 | 08:00-12:00 Uhr

1808

WORKSHOP: KOMMUNIKATIONSTRAINING FÜR FÜHRUNGSKRÄFTE

DAS SEMINAR ZEIGT IHNEN, WIE SIE IN MITARBEITERGSPRÄCHEN, VORTRÄGEN, REDEN, DISKUSSIONEN UND GESCHÄFTLICHEN VERHANDLUNGEN MIT FINGERSPITZENGEFÜHL UND EINER GEKONNTEN MIXTUR AUS PERSÖNLICHER ANSPRACHE UND ERGEBNISORIENTIERUNG ERFOLGREICH SIND.

Sie erhalten in diesem praxisintensiven Seminar das sprachliche Rüstzeug, auch in schwierigen Gesprächssituationen ihre Souveränität zu wahren und erfolgreich zu agieren. Sie vertiefen Ihre rhetorischen Fähigkeiten und trainieren Ihre Schlagfertigkeit. In zahlreichen praktischen Übungen trainieren Sie Kommunikationsstrategien für das erfolgreiche Führen von Feedback- und Kritikgesprächen.

Selbstwert und Kommunikation - Kommunikationspsychologie

- Erkennen des eigenen Verhaltens und Gesprächsstils in typischen Situationen
- Körpersprache, Erscheinung und Auftreten- Ihr Selbstbild und das Bild der Anderen
- kompetente Formulierung- selbstbewusste Wirkung
- Entwicklung eines unverwechselbaren Kommunikationsstils

Gesprächsführung und Motivation

- Methoden der Gesprächssteuerung, die Beziehungsebene bewusst gestalten
- Fragetechniken und andere Werkzeuge
- Feedback- und Kritikgespräche, mit Fördergesprächen motivieren
- von der Zielvorgabe zur Zielvereinbarung, Eigenverantwortung & Selbstmotivation aktivieren
- unangenehmes ansprechen, schlechte Nachrichten / Botschaften überbringen/vermitteln

Konfliktbewältigung

- Wie Sprache Konflikte provoziert - Was ist ein Konflikt?
- die Dynamik der Eskalation eines Konfliktes, Erkennen von Konflikten und erfolgreiche Deeskalation
- bewährte Techniken bei Teamkonflikten, die Kunst der fairen Auseinandersetzung
- Metakommunikation – Konfliktvermeidung und Klärung von Störungen

praktische Übungen und Umsetzungstipps

- Formulierung, Körpersprache, Tonfall, die Kunst des „aktiven“ Zuhörens
- Hast Du mich verstanden? – Rückkopplung und kontrollierter Dialog
- wirksam kommunizieren im Team: Anerkennung und Wertschätzung
- durch offene und positive Kommunikation Konflikte vermeiden

Teilnahmegebühr: 195,00 € /-10 % Rabatt für VSBI-Mitglieder (175,50 €)

Termin:
Freitag, 07.10.2016 | 16:00-20:00 Uhr
Samstag, 08.10.2016 | 08:00-12:00 Uhr

KONTAKT

BITTE VERWENDEN SIE ZUR ANMELDUNG DAS ANGEHANGENE KONTAKTFORMULAR!

Verband Sächsischer Bildungsinstitute e.V.
Frau Nadine Pleikies
Semperstraße 2a | 01069 Dresden
www.vsbi.de | vsbi@vsbi.de
Telefon: 0351 470 002 14

Sächsische Bildungsgesellschaft für Umweltschutz
und Chemieberufe Dresden mbH
Gutenbergstraße 6 | 01307 Dresden
www.sbgdd.de | info@sbgdd.de

VSBI

SÄCHSISCHE BILDUNGS-
GESELLSCHAFT FÜR UMWELT-
SCHUTZ UND CHEMIEBERUFE
DRESDEN MBH

com
CENTRUM