

## Trainer

**Richard Möller**, Dipl.-Ing., ist seit fast drei Jahrzehnten mit Turn-Around-Management, Mergers & Acquisitions und Post-Merger-Integration in Investitionsgüterunternehmen erfolgreich. Er ist Visionär mit Blick für das Wesentliche, lösungsorientierter Stratege, begeisternder Inspirator und erfolgreicher Verkäufer. In seiner mehr als 20-jährigen Praxis als Trainer,

Coach, Berater und Speaker war er überwiegend für DAX-Unternehmen und international agierende KMU tätig. Er verfügt über mehr als 25 Jahre Erfahrung in Geschäftsführungspositionen, zuletzt als Vorstand. Dabei hat er bis zu 1.200 Mitarbeiter erfolgreich geführt. Seine Trainerausbildung absolvierte er 1989 bei DALE CARNEGIE, dem weltweit größten Trainingsunternehmen, und gründete parallel zu seiner Führungstätigkeit die IndoTec GmbH. Seine langjährigen weltweiten Erfahrungen in der Geschäftsführung und im Vertrieb bringt er in seine Seminare und individuellen Coachings ein. Seine Schwerpunkte sind strategische Beratung, Leadership- und Vertriebsstrainings, Führungskräfteentwicklung und nachhaltige Persönlichkeitsentwicklung.

**Brigitte Goizet** ist Trainerin und Coach mit den Schwerpunkten Kommunikation, Unternehmenskultur, Entwicklung von Schlüsselkompetenzen, Mitarbeiterführung sowie Strategieentwicklung und Strategieumsetzung. Sie ist ausgebildete Etikette-Trainerin und zertifizierte HBDI-Trainerin und hat fünf Jahre Trainingspraxis. Zuvor war sie viele Jahre als kaufmännische Leiterin tätig, zuletzt vier Jahre als Geschäftsführerin in einem international agierenden Systemhaus mit einer Verantwortung für rund 200 Mitarbeiter. Sie hat Unternehmenskäufe und MBOs begleitet und in ihren Verantwortungsbereichen Vertrieb, Marketing und Finanzen die Post-Merger-Integration erfolgreich umgesetzt. Nach ihrer Sprachenausbildung in Englisch, Französisch und Spanisch und Erfahrungen im Außenhandel und Verlagswesen studierte sie Betriebswirtschaft mit den Schwerpunkten Unternehmensführung und Betriebliches Finanzmanagement. Sie ließ sich zur Gruppenmoderatorin ausbilden und begleitete einige Jahre Menschen bei Verhaltensveränderungen.

## Teilnehmerzahl

Je nach Seminartyp 6 - 12 Personen

## Ort

Raum Hamburg

## Gebühren

Die Seminargebühr sowie evtl. Übernachtungs- und Verpflegungspauschalen werden sofort nach Rechnungsstellung fällig. Versäumte Seminartermine können in einem der nächsten Seminare nachgeholt werden. Teilnehmerunterlagen im Preis enthalten. Alle Preise zzgl. gesetzl. MwSt.

## Methoden

Kurze Einführungen, Beispiele, Einzelpräsentationen, Einzel- und Kleingruppenübungen, Erfahrungsaustausch und viele Tipps aus der Praxis für die Praxis.

## Unser Trainingsangebot:

Wir bieten Verkaufstraining, Führungstraining, Kommunikationstraining, Einzel- und Gruppencoaching, firmeninterne Trainings sowie Teamtraining (Präsentation und Führung) auf einem Segelschiff.

**Exzellenter Verkauf**

## Profivertriebstraining

Sie wollen Ihre Kundenbeziehungen ausbauen, sich und Ihre Leistungen besser darstellen, strategisch vorgehen und so zu besseren Abschlüssen kommen?

Die Inhalte des Seminars kommen aus unserer 30-jährigen Praxis im internationalen Vertrieb von Investitionsgütern. In diesem dreistufigen Training setzen Sie sich konkrete Ziele, an denen Sie im Seminar und zwischen den einzelnen Terminen arbeiten. So steigern Sie unmittelbar Ihre Ergebnisse in Ihrem persönlichen Arbeitsumfeld.

## Termine:

Seminar 1: 06./07.12.2011, 10./11.01.2012, 07./08.02.2012  
Seminar 2: 17./18.01.2012, 31.01./01.02.2012, 14./15.02.2012  
Seminar 3: 03./04.05.2012, 22./23.05.2012, 12./13.06.2012

Gebühr: 3.750,- € für das Seminar zzgl. 225,- € p. Modul für Übernachtung, Tagung und Verpflegung  
Dauer: 3 x 2 Tage (insgesamt 6 Tage). Beginn 1. Tag 10:00 Uhr, Ende 2. Tag 16:30 Uhr

**Exzellente Führung I: „Leadership Competence“**

Inspirieren, motivieren und begeistern – Das Maximum erreichen

3-teiliges praxisnahes Seminar für Projekt- und Abteilungsleiter. Im ersten Modul geht es darum, die Führungspersönlichkeit des Managers zu stärken und den eigenen Führungsrahmen zu entwickeln. Im zweiten Modul geht es um die Mitarbeiterführung und die Kultur im Team. Im dritten Modul geht es um effektive Kommunikation im Team und mit Kunden.

## Termine:

Seminar 1: 02./03.02.2012, 23./24.02.2012, 15./16.03.2012  
Seminar 2: 07./08.05.2012, 04./05.06.2012, 25./26.06.2012

Gebühr: 3.750,- € für das Seminar zzgl. 225,- € p. Modul für Übernachtung, Tagung und Verpflegung  
Dauer: 3 x 2 Tage (insgesamt 6 Tage). Beginn 1. Tag 10:00 Uhr, Ende 2. Tag 16:30 Uhr

**Führungskompetenz für Projektleiter**

Unternehmer im Unternehmen

Gutes Projektmanagement ist ein wesentlicher Erfolgsfaktor für die Wettbewerbsfähigkeit von Unternehmen. Projektleiter tragen eine hohe Verantwortung und müssen agieren wie ein Unternehmer im Unternehmen. Dies erfordert neben Fach- und Methodenkompetenzen vor allem Führungskompetenz. Projektleiter bewegen sich einerseits zwischen den Größen Kosten, Zeit und Qualität. Andererseits ist die Führung ohne disziplinarische Führungsfunktion eine besondere Herausforderung und erfordert eine starke Führungspersönlichkeit.

In diesem Führungstraining stärken Projektleiter ihre Führungspersönlichkeit, bauen ihre kommunikative Kompetenz weiter aus und werden sensibler für Konflikte, Risiken, aber auch Chancen im Projekt. Im ersten Modul geht darum, die Führungsverantwortung aufzunehmen, zu verinnerlichen und zu leben. Im zweiten Modul geht es um effiziente Mitarbeiterführung im Projekt und im dritten Modul geht es um die Kommunikation im Projekt.

## Termine:

Seminar 1: 12./13.01.2012, 09./10.02.2012, 08./09.03.2012  
Seminar 2: 27./28.03.2012, 17./18.04.2012, 08./09.05.2012

Gebühr: 3.750,- € für das Seminar zzgl. 225,- € p. Modul für Übernachtung, Tagung und Verpflegung  
Dauer: 3 x 2 Tage (insgesamt 6 Tage). Beginn 1. Tag 10:00 Uhr, Ende 2. Tag 16:30 Uhr

**Einzigartig präsentieren**

Überzeugen mit mehr Kreativität und Begeisterung

Langweilige Präsentationen gibt es zu Hauf. Wer anders präsentiert (und natürlich besser), der kann seine Zuhörer emotional ansprechen, faszinieren und mitreißen. Überraschen und begeistern Sie Ihre Zuhörer mit Vorträgen, die anders sind als erwartet. Bereiten Sie Inhalte so auf, dass sie bei den Zuhörern lange haften bleiben.

In diesem Training entwickeln Sie Ihre Kreativität, Flexibilität und Mut für außergewöhnliche Präsentationen und Vorträge.

## Termine:

Seminar 1: 29. – 30. März 2012  
Seminar 2: 12. – 13. Juni 2012

Gebühr: 1250,- € für das Seminar zzgl. 225,- € für Übernachtung, Tagung und Verpflegung  
Dauer: 2 Tage. Beginn 1. Tag: 10:00 Uhr, Ende 2. Tag: 16:30 Uhr.

Gern senden wir Ihnen unsere ausführlichen Seminarbeschreibungen zu.  
**Alle Seminare sind auch als Inhouse-Training buchbar.**