

Intelligent mit Emotionen umgehen: Gefühle bewusst wahrnehmen...

Neues wagen: Mit Selbstvertrauen aus der Komfortzone

## **Develop Yourself**

Selbstmotivation

Selbstorganisiert lernen

Zirkeltraining für die Karriere

Achtsamkeit und Gesundheit		Zeit- und Selbstmanagement	
Fit im Job – Gesund und achtsam arbeiten Mental Health: Die psychische Gesundheit der Mitarbeitenden Mental Health: Achtsam handeln im Arbeitsalltag Changeability meistern: Veränderungen managen und gestalten Selbstreflexion und Selbstcoaching: Mit Schwächen konstruktiv Resilienz – Die innere Widerstandskraft stärken Stressmanagement – Stress erfolgreich und gelassen meistern Burnout besser verstehen und bewältigen Aktiv gegen Burnout – Stress intelligent managen	10 11 12 13 14 15 16 17	Employability stärken – Attraktiv für den Arbeitsmarkt bleiben Lernen lernen: Weiterbildungschancen erkennen und nutzen Fokussiert bleiben: Ablenkungsresistenz und Konzentration in einer Lernstrategien – Methodenkoffer Zeitmanagement Erfolgreich arbeiten im Homeoffice Produktiver und zufriedener im Job Digitale Informationsflut effizient meistern Hybrides Arbeiten: On- und offline punkten	29 30 31 32 33 34 35 36 37
Motivation und Persönlichkeitsentwicklung  Purpose – Mit Sinn zum Erfolg  Mit Selbstvertrauen ins KI-Zeitalter  Ideen verwirklichen: Wie Sie Absichten in Taten umsetzen  Im Unternehmenssinne denken: Verantwortung übernehmen,  Handlungsfähig bleiben: Unsicherheit und Ambivalenz souverän	19 20 21 22 23	Kreativität und Problemlösung Probleme lösen – Von der Analyse bis zur Umsetzung Kreativitätstechniken – Methodenkoffer	38 39

24

25

26

27

28

## **Develop Others**

Diversität, Inklusion und gesellschaftliche Verantwor- tung		Kommunikation		
		Gezielt netzwerken Kundenorientierte Kommunikation am Telefon	56 57	
Female Leadership – Erfolgreich führen trotz Gender-Barrieren Nachhaltigkeit im Unternehmen – sozial, ökonomisch und ökolo Unconscious Bias – Vorurteile und Stereotype erkennen und re Interkulturelle Kommunikation in Teams Diversity & Inclusion – Vielfalt führen und fördern Interkulturelle Teams – Grundlagen der erfolgreichen Zusammenar Interkulturelle Teams – Kommunikation mit Kolleg:innen aus an	40 41 42 43 44 45 46	Schwierige Kund:innen: Herausfordernde Situationen souverän Customer Service: Kundenorientiert beraten und unterstützen Methoden und Werkzeuge der Online-Wissensvermittlung Präsentieren – Die Grundlagen Argumentieren und überzeugen Gruppen in Präsenzveranstaltungen steuern Grundlagen der Kommunikation nach Schulz von Thun Fragetechniken gezielt einsetzen	58 59 60 61 62 63 64	
Agiles Arbeiten und Projektmanagement  Agile Tool-Box für Workshops und Meetings Agile Tool-Box für den Arbeitsalltag  Praxisorientiertes Prozessmanagement: Die Grundlagen Agiles Mindset entwickeln Agiles Projektmanagement / Grundlagen Klassisches Projekt-management – Projekte erfolgreich planen Scrum – der Überblick Kanban – die Methode Klassisches Projektmanagement – Projekte erfolgreich steuern	47 48 49 50 51 52 53 54 55	Didaktische Grundlagen für die wirksame Weitergabe von Wissen Methodeneinsatz in Präsenztrainings Argumentieren und Über-zeugen mit der Fünfsatz-technik Aktives Zuhören Wertschätzend kommunizieren So funktioniert Kommunikation nach Paul Watzlawick Die acht Kommunikationsstile nach Schulz von Thun Trainings vorbereiten und konzipieren Präsentieren – Überzeugend auftreten im virtuellen Raum Präsentieren – Persönlich, souverän und professionell Überzeugend auftreten – online und in Präsenz Präsentieren im Unternehmen	66 67 68 69 70 71 72 73 74 75	

## **Develop Others**

Konfliktmanagement

Konfliktmanagement für Führungskräfte	78
Konflikte gemeinsam lösen	79
Konfliktmanagement unter Kollegen	80
Die sechs Strategien der Konfliktlösung	81
Konfliktarten kennen und erkennen	82
Konflikte am Arbeitsplatz entschärfen und vermeiden	83
Das Konfliktgespräch führen	84
Konfliktlösung unter Kolleg:innen nach dem Harvard-Konzept	85
Grundlagen der Führung	
Herausfordernde Gespräche mit Mitarbeitenden souverän meistern	86
Fluktuation aktiv senken	87
Bindungskräfte entfalten – Mitarbeitende zu Partnern machen	88
E-Trainings erfolgreich im Unternehmen einsetzen	89
Führen mit Lob – Wertschätzung und Anerkennung zeigen	90
Onboarding: Strategien für gelungenes Einarbeiten	91
Wissen teilen, Innovation fördern: Strategien für erfolgreiches Wis	92
Verantwortungen verteilen: an Mitarbeitende und KI	93
Neu in der Führungsrolle: Sicher starten, klar führen	94
Das Bewerbergespräch führen	95
Mitarbeitende motivieren	96
Neu in der Führungsrolle	97
Mitarbeitende im Homeoffice führen und motivieren	98
Aufgaben delegieren	99
Mitarbeitende führen in der Krise	100
Change Management – Veränderungsprozesse erfolgreich gestal	101
Trennungsgespräche führen	102
Gespräche mit Mitarbeitenden konstruktiv und nachhaltig führen	103
Storytelling im Unternehmen	104
Führen mit Empathie	105

### Teamführung

Fehlerkultur im Team – Konstruktiv mit Fehlern umgehen	106
Generationenübergreifend führen und zusammenarbeiten	107
Virtuelle Teams – Motivation und Vertrauen	108
Virtuelle Teams – Kommunikation	109
Teamentwicklung erfolgreich gestalten	110
Fremdpersonal richtig einsetzen – Was Führungskräfte wissen	111
Hybride Teams erfolgreich führen	112
Teamrollen kennen und produktiv machen	113
Teamphasen erfolgreich gestalten	114

## **Develop Others**

## Führungsmodelle

Die Grundlagen der OKR-Methode	115
Lean Management – Die Grundlagen	116
Lean Management für Fortgeschrittene	117
Führen nach Entwicklungsstand: Mitarbeitende optimal unter	118
Typgerecht führen	119
Die Führungskraft als Coach	120
Transformationale Führung – Mitarbeitende motivieren und begeis	121
Agile Führung	122
Laterale Führung – wirksam führen ohne Vorgesetztenfunktion	123
Führen nach Reifegrad	124

### Kooperation

Meetings moderieren	12
Online-Meetings moderieren	120
Feedback geben unter Kolleg:innen	127
Feedback geben	128

## **Develop the Business**

Analyse und Entscheidungsfindung	
Gute Entscheidungen treffen	129
Strategie und Planung	
Lernen fördern – Eine Lernkultur im Team etablieren	130
Customer Success: Zufriedene Kundinnen und Kunden, langfristige	131
Innovations- und Technologie-Management	
Big Data – Die Welt der Daten verstehen	132
Digitalisierung verstehen	133
Innovation - Prototypen bedarfsgerecht entwickeln und testen	134
Design Thinking in der Praxis	135
Innovation – Ein innovatives Mindset fördern	136
Innovation – Methoden für den Innovationsprozess	137
Vertrieb und Marketing	
Strategisches Verkaufen – Grundlagen des strategischen Vertriebs	138
Strategisches Verkaufen – Die strategische Kundenentwicklung	139
Strategisches Verkaufen – Beziehungsgestaltung	140
Einwände entkräften	141
Erstkontakt herstellen	142
Customer Centricity – Kund:innen verstehen, begeistern und binden	143
Bedarf ermitteln	144
Beziehung aufbauen im Verkauf	145
Nutzen argumentieren	146
Abschlüsse erzielen	147
Online-Verhandlungen führen	148
Professionell verhandeln	149
Schwierige Verhandlungen führen	150

## Pflichtschulungen

### Compliance

Geldwäsche erkennen und verhindern	151
Grundlagen der Compliance	152
Korruption vorbeugen	153
AGG - Allgemeines Gleichbehandlungsgesetz	154

## **Windows-Betriebssysteme**

### Windows-Betriebssysteme

Windows 10	155
Windows 11	156

### Microsoft 365

Microsoft 26 E		Microsoft 365	
Microsoft 365		Power Automate	182
Clipchamp: Videobearbeitung leicht gemacht	157	Power BI	183
Microsoft 365 Copilot: A Beginner's Guide	158	PowerPoint	184
Delve	159	PowerPoint: Grundlagen	185
Edge	160	PowerPoint: Präsentation erweitern und finalisieren	186
Excel Advanced	161	SharePoint	187
Excel Basic	162	SharePoint: Grundlagen	188
Excel: Daten sortieren, auswerten und visualisieren	163	SharePoint: SharePoint-Website aufbauen und verwalten	189
Excel: Grundlagen	164	Teams: Besprechungen und Webinare	190
Excel: Mit Formeln und Funktionen arbeiten	165	Teams: Team einrichten und App anpassen	191
Excel: PivotTables und PivotCharts	166	Teams: Telefon	192
Forms	167	Teams: Zusammenarbeiten	193
Lists	168	To Do	194
Office Starter	169	Umstieg auf Office	195
OneDrive	170	Visio	196
OneNote	171	Visio Viva Engage	190
Outlook	172	Whiteboard	198
Outlook Classic: E-Mail	173	Word Advanced	190
Outlook Classic: Kalender, Aufgaben, Personen und mehr	174	Word Basic	200
Outlook: Allgemeine Einstellungen	175	Word: Dokumente bearbeiten	200
Outlook: Einstieg	176	Word: Grundlagen	201
Outlook: E-Mails strukturieren und verwalten	177	· · · · · · · · · · · · · · · · · · ·	202
Outlook: E-Mails versenden und empfangen	178	Word: Mit Grafiken und Objekten arbeiten Word: Serienbriefe	203
Outlook: Ereignisse im Kalender organisieren	179	word. Serienbriere	204
Outlook: Kontakte und Gruppen verwalten	180		
Planner	181		

## Fit im Job - Gesund und achtsam arbeiten



#### Lernziele

- Körperliche und psychische Belastungen (er)kennen
- Den eigenen Körper gesund erhalten können
- Pausen und Auszeiten effektiv gestalten
- Gut für sich selbst sorgen
- Im Arbeitsalltag achtsam agieren

#### **Zielgruppe**

Mitarbeitende und (angehende) Führungskräfte, die etwas für ihre Gesundheit tun wollen; Mitarbeitende und (angehende) Führungskräfte, die sich stark belastet und/oder körperlich nicht fit fühlen

# Mental Health: Die psychische Gesundheit der Mitarbeitenden schützen



#### Lernziele

- Stellenwert von Mental Health im Unternehmenskontext kennen
- Einfluss des Führungsstils auf die psychische Gesundheit der Mitarbeitenden verstehen
- Organisatorische Rahmenbedingungen zur Förderung psychischer Gesundheit am Arbeitsplatz kennen und schaffen können
- Als Führungskraft die eigene psychische Gesundheit schützen

#### **Zielgruppe**

Führungskräfte, die die mentale Gesundheit ihres Teams und von sich selbst fördern und bewahren möchten

# Mental Health: Achtsam handeln im Arbeitsalltag



#### Lernziele

- Ressourcenorientierte Gesundheitskonzepte verstehen
- Die Relevanz von Kolleg:innen und sozialen Netzwerken für die psychische Gesundheit kennen
- Das Konzept der Achtsamkeit verstehen und entsprechende Übungen nutzen
- Den eigenen Einfluss auf die psychische Gesundheit kennen und zum Handeln befähigt werden

#### **Zielgruppe**

Mitarbeitende mit, aber vor allem auch ohne Führungsposition aller Unternehmensbereiche und Branchen, die ihre psychische Gesundheit im Berufsleben besser schützen wollen

# Changeability meistern: Veränderungen managen und gestalten



#### Verfügbar in den Sprachen:



Deutsch

#### MACROLEARNING



60 Minuten

#### Lernziele

- Veränderung als Realität des Lebens und begrüßenswerte Herausforderung annehmen
- Ein offenes, neugieriges Mindset finden, um mit Veränderung umzugehen
- Die eigene Resilienz stärken und sich selbst besser emotional regulieren können
- Trotz Unsicherheit, widersprüchlicher oder fehlender Informationen selbstbestimmt ins Handeln kommen
- Im Team gemeinsame Ressourcen und Resilienzen verwenden, um den großen Veränderungen Sinn und Nutzen zu geben

#### **Zielgruppe**

Mitarbeitende mit und ohne Führungsposition, die kommende Veränderungen im (Arbeits-)Leben aktiv mitgestalten und an ihnen wachsen wollen

# Selbstreflexion und Selbstcoaching: Mit Schwächen konstruktiv umgehen und persön-



#### Lernziele

- Wertschätzend und entwicklungsorientiert Selbstreflexion betreiben
- Eigene Stärken und Schwächen analysieren und aus ihnen Entwicklungsziele ableiten
- Sich selbst coachen, um die persönliche Weiterentwicklung selbstbestimmt in Angriff zu nehmen und die Willenskraft zur Erreichung von Zielen zu entwickeln

#### **Zielgruppe**

Mitarbeitende mit und ohne Führungsposition, die sich selbst mitsamt ihren Stärken und Schwächen besser kennenlernen wollen, um einen konstruktiven, entwicklungsorientierten Umgang mit ihnen zu finden.

# Resilienz – Die innere Widerstandskraft stärken



#### Lernziele

- Den Resilienz-Begriff und dessen Relevanz für den Arbeitsalltag verstehen
- Die sieben Säulen der Resilienz kennen und in schwierigen Situationen nutzen können
- Optimismus f\u00f6rdern, stressige Situationen akzeptieren und l\u00f6sungsorientiert handeln k\u00f6nnen
- Sich selbstbewusst Herausforderungen stellen und Verantwortung übernehmen können
- Das eigene Netzwerk nutzen und die eigene Zukunft aktiv gestalten können

#### **Zielgruppe**

Mitarbeitende mit und ohne Führungsverantwortung, die sich für berufliche Herausforderungen rüsten möchten; Mitarbeitende mit und ohne Führungsverantwortung, die ihre innere Widerstandskraft trainieren möchten

# Stressmanagement – Stress erfolgreich und gelassen meistern



#### Lernziele

- Den Begriff Stress verstehen und einordnen können
- Den Zusammenhang zwischen Stressoren, Stressverstärkern und Stressreaktionen verstehen
- Stress souverän und erfolgreich managen
- · Stress im Alltag konstruktiv begegnen

#### **Zielgruppe**

Mitarbeiter:innen und Führungskräfte, die sehr starken Stress erleben; Mitarbeitende und Führungskräfte, die ihr Stressmanagement verbessern und etwas für ihre Gesundheit tun wollen

## Burnout besser verstehen und bewältigen



#### Lernziele

- Den Begriff "Burnout" richtig einordnen können
- Zwischen den drei Phasen der Burnout-Entstehung differenzieren können
- Risikofaktoren für Burnout kennen
- Vorbeugende Maßnahmen gegen Burnout kennen
- Bei manifesten Burnout-Symptomen richtig handeln können

#### **Zielgruppe**

Mitarbeitende und Führungskräfte, die sich für das Thema Burnout interessieren und mehr darüber erfahren möchten; Mitarbeiter:innen und Führungskräfte, die das Gefühl haben, ein Burnout zu haben oder zu bekommen; Mitarbeitende und Führungskräfte, die stark gestresst und beansprucht sind; Mitarbeiter:innen und Führungskräfte, die ein drohendes Burnout verhindern möchten; Mitarbeitende und Führungskräfte, die den Eindruck haben, dass jemand aus ihrem Umfeld an Burnout erkrankt ist, und wissen möchten, wie sie handeln können

# Aktiv gegen Burnout – Stress intelligent managen



#### Lernziele

- Den Zusammenhang zwischen Stress und Burnout kennen lernen
- Ein individuelles Stressprofil erstellen
- Stress, Stressoren und Stressreaktionen unterscheiden können
- Stressoren reduzieren und Stress managen
- · Burnout erkennen und vorbeugen

#### **Zielgruppe**

Mitarbeitende, die Methoden für den besseren Umgang mit Stress suchen; Mitarbeitende mit Anzeichen von Stress und Überforderung

# **Purpose – Mit Sinn zum Erfolg**



#### Lernziele

- Die Bedeutung sinnerfüllten Arbeitens kennen
- Wege zu Sinn und Freude bei der Arbeit kennen
- Das eigene "Warum" finden
- Die eigene Leidenschaft mit dem Purpose verbinden
- Das eigene Warum im Unternehmen einbringen

### **Zielgruppe**

Mitarbeitende und Führungskräfte, die sich nach dem Sinn ihrer Arbeit fragen; Mitarbeitende und Führungskräfte, die ihre Zufriedenheit im Beruf verbessern möchten

## Mit Selbstvertrauen ins KI-Zeitalter



#### Lernziele

- Den wachsenden Einfluss von KI auf die Arbeitswelt und die eigene T\u00e4tigkeit erkennen und akzeptieren
- Taktiken erlernen, um die eigene Resilienz zu stärken, um souverän und optimistisch auf die bevorstehenden Veränderungen zuzugehen
- Herausforderungen in Change-Prozessen identifizieren und Taktiken beherrschen, um mit ihnen umzugehen
- Über den eigenen Purpose reflektieren und mit aktivem Job Crafting die eigene berufliche Tätigkeit danach ausrichten

#### **Zielgruppe**

Mitarbeitende mit oder ohne Führungsfunktion, die nicht wissen, wie sie und ihr Team mit der sich durch KI verändernden Arbeitswelt umgehen sollen.

## Ideen verwirklichen: Wie Sie Absichten in Taten umsetzen



#### Verfügbar in den Sprachen:



Deutsch

#### MACROLEARNING



50 Minuten

#### Lernziele

- Realistische, motivierende Ziele fassen
- Handlungsschritte zur Zielerreichung planen
- Bei der Durchführung zielführender Handlungen diszipliniert bleiben
- Ergebnis der Handlung konstruktiv analysieren

#### **Zielgruppe**

Mitarbeitende mit und ohne Führungsposition, die lernen wollen, ihre beruflichen und privaten Ziele besser und nachhaltiger umzusetzen

# Im Unternehmenssinne denken: Verantwortung übernehmen, Entscheidungen treffen



#### Lernziele

- Verstehen, dass ein Handeln und Denken im Sinne des Unternehmens auch den Mitarbeitenden selbst zugutekommt
- Die Unternehmensperspektive, die Kundenperspektive und die eigene Perspektive produktiv in Einklang bringen
- Verantwortung für die eigenen Rollen und Entscheidungen annehmen
- Wohlüberlegt und selbstbestimmt Entscheidungen treffen
- Konstruktiv mit Fehlentscheidungen umgehen

#### **Zielgruppe**

Führungskräfte, aber auch Mitarbeitende ohne Führungsfunktion, die lernen wollen, wie sie im Sinne ihres Unternehmens Entscheidungsspielräume nutzen, ihre Verantwortung erkennen und annehmen und an ihr wachsen können

# Handlungsfähig bleiben: Unsicherheit und Ambivalenz souverän meistern



#### Lernziele

- Ambiguitätstoleranz entwickeln
- · Unsicherheit bei sich erkennen
- Eigene Überzeugungen hinterfragen
- · Gefühle deuten können
- Intuition in Situationen miteinbeziehen

#### **Zielgruppe**

Mitarbeitende mit und ohne Führungsfunktion; Projektleiter:innen; Berater:innen

# Intelligent mit Emotionen umgehen: Gefühle bewusst wahrnehmen und steuern



#### Lernziele

- Auf die eigenen Emotionen positiv Einfluss nehmen
- Ein Gespür für die Anforderungen emotionaler Situationen entwickeln
- In emotional aufreibenden Situationen sich selbst im Griff behalten

#### **Zielgruppe**

Mitarbeitende mit und ohne Führungsposition, die die eigene emotionale Kompetenz verbessern wollen

# Neues wagen: Mit Selbstvertrauen aus der Komfortzone



#### Lernziele

- Die (selbstgewählten) eigenen Grenzen ausweiten
- Mit Misserfolg umgehen
- Eine Alternative zum ursprünglichen Plan entwerfen

#### **Zielgruppe**

Mitarbeitende mit und ohne Führungsverantwortung, die neue Erfahrungen machen wollen

## **Selbstmotivation**



#### Lernziele

- Herausfinden, was einen persönlich motiviert
- Die eigene Motivation dauerhaft erhalten
- Am Ende des Tages zufrieden zurückblicken
- Auch bei weniger spannenden Aufgaben am Ball bleiben

### **Zielgruppe**

Mitarbeitende im Homeoffice; Alle Mitarbeitenden, die konzentrierter und fokussierter arbeiten möchten; Mitarbeitende, die ihre Ziele erreichen möchten

## Selbstorganisiert lernen



#### Lernziele

- Die wesentlichen Elemente eines Lernprozesses kennen
- Den eigenen Lernbedarf herausfinden können
- Smarte Lernziele formulieren und Lerninhalte ableiten können
- · Geeignete Lernquellen auswählen können
- Den Lernprozess bewerten können
- Individuelle Rahmenbedingungen für das Lernen schaffen können

### **Zielgruppe**

Mitarbeiter:innen, die ihre Weiterbildung stärker selbst in die Hand nehmen möchten

## Zirkeltraining für die Karriere



#### Lernziele

- Empathie und Wertschätzung als Bestandteile guter Führung erkennen und einsetzen
- Routinen durchbrechen, um das Denken bewusst zu verlangsamen
- Sich mit quantitativem und qualitativem Üben auf Herausforderungen vorbereiten
- Willenskraft und Mut gezielt für die nächste Karrierestufe nutzen
- In entscheidenen Momenten souverän Verantwortung übernehmen

#### **Zielgruppe**

Manager:innen und Menschen auf dem Weg dorthin, die sich auf die Anforderungen unserer beschleunigten Welt einstellen und ihre Karriere selbstbestimmt in die Hand nehmen wollen

# Employability stärken – Attraktiv für den Arbeitsmarkt bleiben



#### Lernziele

- Das Konzept der Employability und dessen Bedeutung kennen und verstehen
- Das eigene Humankapital stärken
- Soziale Ressourcen erweitern
- · Psychische Ressourcen nutzen

#### **Zielgruppe**

Mitarbeitende, die langfristig auf dem Arbeitsmarkt attraktiv und leistungsfähig bleiben wollen; Mitarbeitende, die mehr über das Thema Beschäftigungsfähigkeit und ihre eigenen arbeitsbezogenen Ressourcen erfahren wollen; Mitarbeitende, die sich und ihre eigenen Kompetenzen beständig und zukunftsfähig weiterentwickeln möchten

## Lernen lernen: Weiterbildungschancen erkennen und nutzen



#### Verfügbar in den Sprachen:



#### MACROLEARNING



50 Minuten

#### Lernziele

- Die Bedeutung lebenslangen Lernens kennen und eigene Fortbildungen darauf abstimmen
- Den eigenen Lern- und Weiterbildungsbedarf ermitteln
- Verschiedene Arten des Lernens kennen und je nach Bedarf in Anspruch nehmen können

#### **Zielgruppe**

Mitarbeitende mit, aber vor allem ohne Führungsposition aller Unternehmensbereiche und Branchen, die ihr Wissen und ihre Kompetenzen erweitern und aktuell halten wollen

# Fokussiert bleiben: Ablenkungsresistenz und Konzentration in einer reizüberfluteten Ar-



#### Lernziele

- Trotz digitaler und analoger Ablenkungen den Fokus auf die jeweils aktuelle Aufgabe richten
- Das eigene Umfeld zur F\u00f6rderung von Konzentration verbessern und n\u00fctzliche Routinen etablieren
- Längerfristig den Fokus im Leben aufrechterhalten und an der persönlichen Entwicklung arbeiten

#### **Zielgruppe**

Mitarbeitende mit und ohne Führungsposition, die sich von den Ablenkern der modernen Welt nicht mehr aus dem Konzept bringen lassen wollen.

## **Lernstrategien – Methodenkoffer**



#### Lernziele

- Lerninhalte mit Mnemotechniken aufnehmen, sich einprägen und später sicher abrufen
- Neues und bestehendes Wissen mit Elaborationsstrategien vertiefen
- Wissen auf das Wesentliche reduzieren und strukturieren
- Wissensvermittelnde Texte effizient lesen und bearbeiten
- · Hilfreiche Notizen anfertigen

#### **Zielgruppe**

Mitarbeitende, die sich selbstständig Wissen aneignen

# Zeitmanagement



#### Lernziele

- Methoden anwenden können, um effektiver zu arbeiten
- · Wissen, wofür man Zeit braucht
- Die Pomodoro-Methode anwenden können
- Batching anwenden
- · Mit Time-Boxing arbeiten können
- Zwischen wichtigen und unwichtigen Dingen unterscheiden können

#### **Zielgruppe**

Führungskräfte, die mit wachsender Verantwortung und wachsenden Aufgaben neue Methoden des Zeitmanagements brauchen; Alle Mitarbeitenden, die ihre Arbeitszeit selbstständig planen und effizient gestalten wollen; alle Mitarbeiter:innen und Teams, die selbstorganisiert arbeiten; Mitarbeitende mit Schwierigkeiten im Zeitmanagement; Nachwuchskräfte, die neu in der Führungsrolle sind

# **Erfolgreich arbeiten im Homeoffice**



#### Lernziele

- Ablenkungen vermeiden
- · Sich selbst motivieren
- Die größten Herausforderungen im Homeoffice kennen und bewältigen
- Die Zeit im Homeoffice effektiv nutzen
- Den Arbeitsplatz im Homeoffice richtig gestalten

### **Zielgruppe**

Mitarbeiter:innen, die ganz oder teilweise im Homeoffice arbeiten

## Produktiver und zufriedener im Job



#### Lernziele

- Mit weniger Stress produktiver arbeiten
- Den Arbeitstag in wenigen Minuten effektiv planen
- Den Einfluss unserer inneren Uhr auf die Leistungsfähigkeit kennen
- Rahmenbedingungen für Flow-Erlebnisse schaffen
- Dauerhaft zufriedener im Job sein
- Den Kopf für die wirklich wichtigen Dinge freibekommen

#### **Zielgruppe**

Führungskräfte und Mitarbeitende, die ihre Produktivität verbessern wollen

## Digitale Informationsflut effizient meistern



#### Lernziele

- Digital Balance: Balance für hochkonzentriertes Arbeiten und ausreichend Zeit für das Verwerten digitaler Informationen finden
- Mit verschiedenen Strategien des persönlichen Informationsmanagements vertraut werden, um die digitale Informationsfülle künftig zu reduzieren
- Begreifen, welche unerwünschten Folgen die digitale Informationsflut haben kann
- Trotz Informationsflut effizient arbeiten
- Den optimalen Überblick behalten mit den richtigen Werkzeugen und Tricks

#### **Zielgruppe**

Mitarbeitende mit und ohne Führungsfunktion, die in ihrem Arbeitsalltag viele verschiedene Medien nutzen und täglich eine Fülle an Informationen bearbeiten

## **Hybrides Arbeiten: On- und offline punkten**



## Lernziele

- Die grundlegenden Regeln für die hybride Zusammenarbeit verinnerlichen
- (Hybride) Teammeetings meistern
- Den Teamzusammenhalt trotz räumlicher Distanz mitgestalten und stärken
- Die eigenen Bedürfnisse kennenlernen und einfordern
- Verstehen, was ein hybrides Team ist und welche Chancen sowie Herausforderungen es dort gibt
- Sich der Grenzen des hybriden Arbeitens bewusst sein und "Büro-Aktivitäten" bewusst einplanen

## **Zielgruppe**

Mitarbeitende, die in Teams arbeiten, deren Mitglieder dauerhaft oder übergangsweise teils im Büro und teils im Home- bzw. Remoteoffice arbeiten

# Probleme lösen – Von der Analyse bis zur Umsetzung



## Lernziele

- Den Begriff "Problem" einordnen können
- Den idealtypischen Prozess der Problemlösung kennen
- Methoden der Problemanalyse anwenden
- Methoden der Lösungsfindung anwenden
- Die Umsetzung als oft langwierigen Prozess verstehen

## **Zielgruppe**

Mitarbeitende mit und ohne Führungsposition aller Unternehmensbereiche und Branchen, die in ihrem Berufsalltag auf (komplexe) Herausforderungen ohne direkt ersichtliche Lösungen stoßen

## Kreativitätstechniken - Methodenkoffer



## Lernziele

- Verschiedene Methoden zum Generieren von Ideen kennen
- Die nötigen Rahmenbedingungen für die Umsetzung kreativer Methoden kennen
- Bestimmte Kreativitätstechniken in bestimmten Situationen sinnvoll einsetzen

## **Zielgruppe**

Mitarbeitende, die in kreativen Teams zusammenarbeiten; angehende und erfahrene Führungskräfte, die Methodenkompetenz im Bereich der Kreativitätstechniken aufbauen oder auffrischen wollen

## Female Leadership – Erfolgreich führen trotz Gender-Barrieren



### Lernziele

- Konkrete Möglichkeiten kennenlernen, mit diesen Schwierigkeiten erfolgreich umzugehen
- Die Bedeutung von Zielen für die eigene Führungslaufbahn verstehen
- Die eigene Sichtbarkeit und Präsenz im Unternehmen verbessern
- · Karriere und Familie besser vereinbaren
- Die eigene Einstellung zu Netzwerken überprüfen und bei Bedarf anpassen
- Die Schwierigkeiten, denen Frauen in Führung häufig begegnen, erfassen
- Die Bedeutung von Female Leadership verstehen

## **Zielgruppe**

Frauen, die bereits in einer Führungsrolle sind, oder die sich dorthin entwickeln möchten

# Nachhaltigkeit im Unternehmen – sozial, ökonomisch und ökologisch arbeiten



### Lernziele

- Den Begriff und die große Bedeutung von Nachhaltigkeit verstehen können
- · Nachhaltig handeln können
- Den eigenen ökologischen Fußabdruck reduzieren
- Soziale und ökonomische Aspekte der Nachhaltigkeit kennen und beim täglichen Handeln berücksichtigen können

## **Zielgruppe**

Mitarbeitende und Führungskräfte, die mehr über das Thema "Nachhaltigkeit" erfahren möchten; Mitarbeitende und Führungskräfte, die sich aktiv für ein nachhaltiges Handeln und Wirtschaften im Unternehmen einsetzen wollen

# Unconscious Bias - Vorurteile und Stereotype erkennen und reduzieren



## Lernziele

- Die Bedeutung des Begriffs "Unconscious Bias" und die Auswirkungen von Unconscious Bias kennen
- Unconscious Bias als "Shortcut" und Bestandteil menschlicher Überlebensstrategie begreifen
- Die häufigsten und wichtigsten Mechanismen, die Unconscious Bias zugrunde liegen, kennen
- Strategien gegen Unconscious Bias kennen und anwenden können

## **Zielgruppe**

Mitarbeitende mit und ohne Führungsfunktion, die die Ursachen von "Unconscious Bias" verstehen und neue Strategien im Umgang mit ihnen entwickeln wollen

## **Interkulturelle Kommunikation in Teams**



## Lernziele

- Die Kulturdefinitionen nach Geert Hofstede und Edward T. Hall kennen lernen
- Sensibilität gegenüber kulturellen Unterschieden entwickeln
- Ursachen von Missverständnissen in interkulturellen Teams verstehen
- Führungswerkzeuge zum Managen interkultureller Teams anwenden können
- Interkulturelle Kompetenz entwickeln und erweitern

## **Zielgruppe**

Mitarbeiter:innen und Führungskräfte, die in einem interkulturellen Umfeld arbeiten

# Diversity & Inclusion - Vielfalt führen und fördern



60 Minuten

## Lernziele

- Verstehen, warum Diversität in Unternehmen immer wichtiger wird
- Vielfalt als Ressource und Erfolgsfaktor erkennen
- Verschiedene Dimensionen von Vielfalt kennen und erfassen können
- Diversity-Management als ganzheitliche Strategie begreifen
- Im Team vorhandene Vielfalt sowie individuelle Potenziale erkennen und f\u00f6rdern

## **Zielgruppe**

Führungskräfte, die sich als Vorbilder im Unternehmen engagieren wollen;; Führungskräfte, die Vielfalt im Unternehmen nutzen wollen;; Führungskräfte, die divers zusammengesetzte Teams führen

# Interkulturelle Teams – Grundlagen der erfolgreichen Zusammenarbeit



### Lernziele

- Kulturelle Unterschiede kennen und verstehen
- Vorurteile und Stereotype überwinden können
- Kulturelle Intelligenz erweitern und im beruflichen Kontext nutzen können
- Eine gute Basis für die erfolgreiche interkulturelle Zusammenarbeit legen können
- Einen respektvollen und wertschätzenden Umgang mit Menschen unterschiedlicher Kulturen pflegen können

## **Zielgruppe**

Mitarbeitende, die in interkulturellen Teams zusammenarbeiten; Mitarbeitende, die mehr über andere Kulturen und kulturelle Unterschiede erfahren wollen

# Interkulturelle Teams – Kommunikation mit Kolleg:innen aus anderen Kulturen



#### Lernziele

- Herausforderungen der interkulturellen Kommunikation kennen
- Konflikten vorbeugen und sie erfolgreich managen können
- Kommunikations- und Kritikverhalten an interkulturelle Interaktionen anpassen können
- · Sprachbarrieren effektiv überwinden können
- Einen respektvollen und wertschätzenden Umgang mit Menschen unterschiedlicher Kulturen pflegen können

## **Zielgruppe**

Mitarbeitende, die in interkulturellen Teams zusammenarbeiten; Mitarbeiter:innen, die sich mehr Wissen über den Umgang mit Kolleg:innen aus anderen Kulturen aneignen wollen; Mitarbeitende, die im internationalen Team effektiv kommunizieren wollen

## **Agile Tool-Box für Workshops und Meetings**



#### Lernziele

- Das Konzept Agilität verstehen und begreifen, was ein agiles Meeting oder einen agilen Workshop ausmacht
- Eine gemeinsame Grundlage fürs Arbeiten im Team schaffen
- Aktuell dringende Themen erkennen, neue Ideen erarbeiten und alte Ideen überdenken
- · Großgruppen-Workshops gezielt planen und abhalten
- Agile Meeting-Formate regelmäßig und erfolgreich in den Arbeitsalltag integrieren
- · Agile Techniken umsetzen und implementieren

## **Zielgruppe**

Projektleitungen; Teamleiter:innen etc., die bisher noch wenig mit agilen Methoden arbeiten, das aber für sich und ihr (Projekt-)Team ändern wollen und – vielleicht noch entscheidender – auch können.; Führungskräfte sowie fachliche Leitungen

## Agile Tool-Box für den Arbeitsalltag



## Lernziele

- Agile Ansätze kennenlernen und den Unterschied zwischen agilen Techniken und agilen Methoden verstehen
- · Respektvoll, offen und möglichst agil kommunizieren
- Zeitmanagement und Teamorganisation agil planen und umsetzen
- Mit den passenden agilen Werkzeugen die Qualität sichern und Effizienz steigern
- Kundenzentriertes Denken üben und anwenden

## **Zielgruppe**

Mitarbeitende und Führungskräfte, die aktuell noch in eher klassischen Strukturen und bisher nur wenig mit agilen Methoden arbeiten, das aber im eigenen Arbeitsalltag ändern wollen UND können.; Mitbringen sollten sie also ein gewisses Maß an Mitspracherecht und Offenheit.

# Praxisorientiertes Prozessmanagement: Die Grundlagen



## Lernziele

- · Verstehen, was einen Prozess ausmacht
- Verschiedene Prozessmanagement-Methoden kennen
- Fehlerquellen und Ursachen beheben
- · Prozesse fortlaufend verbessern

## **Zielgruppe**

Mitarbeitende, die selbst als (Teil-)Projektleiter:innen arbeiten oder an das Prozessmanagement herangeführt werden sollen; Führungskräfte, die ein Prozessmanagement implementieren wollen und sich mit den Grundlagen vertraut machen möchten

## **Agiles Mindset entwickeln**



## Lernziele

- Erkennen, wie Mindsets unser Handeln bestimmen
- Verstehen, warum Mindsets immer wieder hinterfragt und erneuert werden müssen
- Das eigene Mindset erkennen
- Das Mindset eines Teams und Unternehmens erkennen
- Das eigene Mindset und das eines Unternehmens oder Teams erweitern

## **Zielgruppe**

Teammitglieder auf dem Weg zum agilen Arbeiten; Mitarbeitende aller Hierarchiestufen, die sich für das Thema interessieren und ihr Mindset hinterfragen und erneuern wollen

## Agiles Projektmanagement / Grundlagen



## Lernziele

- Den typischen Ablauf im agilen Projektmanagement verstehen und in Grundzügen anwenden
- Grundlagen und Vorteile des agilen Projektmanagements verstehen
- Eigene Werte und Prinzipien für die agile Vorgehensweise definieren
- Einsatzmöglichkeiten des agilen Projektmanagements kennen

## **Zielgruppe**

Projektleiter:innen und Teilprojektleiter:innen, die sich einen fundierten Überblick über Methoden und Techniken des agilen Projektmanagements verschaffen wollen; Teams, die vorhaben, ein agiles Projekt anzugehen; Mitarbeitende, die sich für das Thema interessieren; Mitarbeiter:innen und Teams, die neue Methoden für das Projektmanagement suchen

# Klassisches Projekt-management – Projekte erfolgreich planen



#### Lernziele

- Die Wichtigkeit der Projektplanung im klassischen Projektmangement verstehen
- Den Übergang von der Projektplanung zur Durchführung erfolgreich gestalten
- Den Projektauftrag als wichtigstes Planungsdokument betrachten
- Die verschiedenen Rollen im klassischen Projektmanagement definieren
- Die Wichtigkeit von eindeutigen Verantwortlichkeiten im Projektverlauf erkennen
- Die Eignung des klassischen Projektmanagements als Managementmethode für ein Projekt analysieren
- Eine Aufgabe mithilfe der Projektmerkmale auf deren Projektcharakter überprüfen

## **Zielgruppe**

Projektleiter:innen, die aus schlechten Erfahrungen mit dem Management eines vergangenen Projekts lernen und sich auf ihr nächstes Projekt gezielt vorbereiten möchten; Mitglieder eines Projektteams, Auftraggeber:innen, Lenkungsausschuss und Stakeholder:innen eines Projekts, die sich umfassend mit einer zielorientierten Projektplanung auseinandersetzen möchten; Projektleiter:innen, die sich grundlegend auf ein neues Projekt vorbereiten möchten

## Scrum – der Überblick



## Lernziele

- · Wissen, was Scrum ist
- Scrum als Vorgehensweise einordnen und einschätzen können
- Die Scrum-Rollen kennen
- Die grundlegenden Elemente von Scrum kennen
- Produktiv in einem Scrum-Team mitarbeiten können

## **Zielgruppe**

Mitarbeitende aller Hierarchiestufen, die künftig in Scrum-Teams arbeiten sollen, sich für Scrum interessieren und/oder sich auf die Weiterbildung zum Product-Owner oder Scrum-Master vorbereiten; Projektleiter:innen und Teilprojektleiter:innen, die sich einen fundierten Überblick über Scrum verschaffen wollen

## Kanban – die Methode



## Lernziele

- Mit dem Pull-Prinzip die Grundlage für selbstorganisiertes Arbeiten im Team schaffen
- Die Idee, die hinter Kanban steckt, verstehen
- Mit den Kanban-Prinzipien die Arbeitsorganisation des Teams verbessern
- Kanban-Boards an die Bedürfnisse des Teams anpassen
- Kanban für die Arbeit im Team einsetzen

## **Zielgruppe**

Projektmanager:innen, Führungskräfte und Teamleiter:innen, die sich für agile Methoden interessieren und diese einsetzen wollen; Teams, die produktivere Möglichkeiten der Zusammenarbeit suchen und Kanban anwenden wollen

# Klassisches Projektmanagement – Projekte erfolgreich steuern



#### Lernziele

- Projektreportings adressaten- und zielgerecht aufbereiten
- Identifizierte Risiken analysieren, bewerten und managen
- Identifizierte Stakeholder analysieren, bewerten und managen
- Die Projektziele im Blick behalten und durch gezielte Steuerung der Zeit, der Kosten und des Leistungsumfangs eines Projekts erreichen
- Die Rolle der Projektplanung für die Projektsteuerung und -durchführung begreifen
- Die richtigen Zeit- und Ansatzpunkte für die Projektsteuerung im Projektverlauf erkennen und dementsprechend handeln

## **Zielgruppe**

Alle Mitglieder eines Projektteams, die einen Einblick in die Prozesse der Projektsteuerung gewinnen wollen; Projektleitungen, die ihr Projekt auf Basis ihrer Projektplanung erfolgreich steuern möchten

## **Gezielt netzwerken**



## Lernziele

- Herausfinden, wie man eine Netzwerkstrategie entwickeln und sich aufs Networking vorbereiten kann
- Verstehen, was Networking ist und welche Vorteile es bietet
- Das bestehende Netzwerk analysieren und Rückschlüsse daraus ziehen
- Verstehen, wie man ins Gespräch kommen kann und worauf man beim Netzwerken vor Ort achten sollte
- Soziale Netzwerke und digitales Networking bewusst nutzen
- In Kontakt bleiben

## **Zielgruppe**

Fach- und Führungskräfte, die regelmäßig externe Kontakte aufbauen und pflegen wollen – egal, ob es sich dabei um Kontakte zu Dienstleister:innen, potenziellen Kund:innen, Partner:innen oder (externe) Expert:innen handelt

## **Kundenorientierte Kommunikation am Telefon**



#### Lernziele

- Typische Herausforderungen beim telefonischen Kundenkontakt kennen
- Die eigene Stimme überzeugend und authentisch einsetzen
- Kundentelefonate planen und vorbereiten
- Professionell durch Kundengespräche am Telefon führen
- Mit Beschwerdeanrufen souverän umgehen
- Rhetorische Techniken für mehr Überzeugungskraft am Telefon einsetzen

## **Zielgruppe**

Andere Vertriebsmitarbeitende (z. B. im Innendienst), die den Telefonkontakt zu Kundinnen und Kunden souveräner gestalten möchten; Call-Center-Agents mit wenig Berufserfahrung; Mitarbeitende im telefonischen Kundenservice für externe und interne Kundschaft, die sich am Telefon sicherer fühlen möchten; Vertriebsmitarbeitende, die neu im Telefonverkauf sind

# Schwierige Kund:innen: Herausfordernde Situationen souverän meistern



## Lernziele

- Ein serviceorientiertes Mindset entwickeln, das auf die Bedürfnisse der Kund:innen eingeht
- Schwierige Gespräche konstruktiv und deeskalierend führen
- Grenzen setzen und auf Grenzüberschreitungen reagieren
- Taktiken zur Lösung typischer Herausforderungen im Kundenkontakt kennen

## **Zielgruppe**

Mitarbeitende mit Kundenkontakt

# Customer Service: Kundenorientiert beraten und unterstützen



#### Verfügbar in den Sprachen:



Deutsch

#### MACROLEARNING



50 Minuten

### Lernziele

- Den Stellenwert von Customer Service für Kundenzufriedenheit und -bindung kennen
- Mit der Kundschaft konstruktiv und wertschätzend kommunizieren
- Bedarfe oder Probleme von Kundinnen und Kunden erkennen und eingrenzen
- Die Art der Beratung auf die Anforderungen des gewählten Kommunikationskanals abstimmen
- Im Customer Service mit Krisensituationen souverän umgehen

## **Zielgruppe**

Mitarbeitende im Kundenservice mit und ohne Führungsverantwortung, die ihre eigenen Fähigkeiten und/oder die Fähigkeiten ihres Teams in puncto Customer Service verbessern wollen.

# Methoden und Werkzeuge der Online-Wissensvermittlung



## Lernziele

- In der Lage sein, Teilnehmende gezielt zu aktivieren und zu steuern
- Den Wissensaufbau der Seminarteilnehmenden systematisch vorbereiten
- Die wichtigsten Online-Werkzeuge kennen und nutzen
- Die besonderen Anforderungen an die Durchführung von Online-Trainings kennen und bei der Vorbereitung und Durchführung berücksichtigen

## **Zielgruppe**

Trainer:innen ohne oder mit nur sehr wenig Online-Erfahrung; Quereinsteigende im Bereich der betrieblichen Weiterbildung; Fachkräfte, die ihr Wissen online an Mitarbeitende und Kolleg:innen weitergeben sollen

## Präsentieren – Die Grundlagen



## Lernziele

- Wesentliche Elemente der organisatorischen Vorbereitung kennen und auf eigene Praxis übertragen
- Die eigene Präsentation auf die Vortragsziele und die Vorstellungen des Publikums ausrichten
- Strategien bei der inhaltlichen Vorbereitung einer Präsentation beherrschen und anwenden
- Aufbau und Struktur einer Präsentation verstehen

## **Zielgruppe**

Mitarbeitende mit und ohne Führungsfunktion, die grundlegende, praxisbezogene Präsentationsfähigkeiten erwerben oder verbessern wollen

## Argumentieren und überzeugen



## Lernziele

- Professionelles Argumentieren, auch in anspruchsvollen Situationen
- Die wichtigsten Techniken zur Strukturierung von Statements beherrschen
- Positionen selbstbewusst und gewinnend vertreten
- Die Verhandlungspartner in Sprache und Auftreten überzeugen Strategien für schwierige Verhandlungen anwenden Verhaltens- und Gesprächsregeln kennen, um beim Argumentieren stets souverän zu bleiben

## **Zielgruppe**

Vertrieb und Einkauf; Führungskräfte; Manager; Mitarbeiter in Marketing

## Gruppen in Präsenzveranstaltungen steuern



## Lernziele

- Störungen und Konflikte in der Gruppe, vom Tuscheln bis zum Streiten, meistern
- Die fünf Trainingsphasen kennen und auf die jeweiligen Dynamiken eingestellt sein
- Mit herausfordernden Typen von Teilnehmenden umgehen können
- Methoden kennen, um auch in schwierigen Situationen souverän bleiben zu können

## **Zielgruppe**

Fachkräfte, die ihr Wissen an Mitarbeitende und Kolleg:innen weitergeben sollen; Quereinsteigende im Bereich der internen Weiterbildung

# Grundlagen der Kommunikation nach Schulz von Thun



### Lernziele

- Die unterschiedlichen Ebenen der Kommunikation kennen und für gelingende Kommunikation fruchtbar machen
- In der Lage sein, anschlussfähig zu kommunizieren und Reibungsverluste durch missverständliches Reden und Hören zu reduzieren
- Anhand des "Vier-Ohren-Modells" von Friedemann Schulz von Thun erkennen, welche Botschaften unterhalb der Sachebene gesendet werden
- Das eigene Hör- und Sprechverhalten kennenlernen

## **Zielgruppe**

Erfahrene Führungskräfte, die "Kommunikation" besser verstehen wollen; Mitarbeitende, die in Kontexten mit kommunikativen Anforderungen arbeiten; Nachwuchsführungskräfte, die auf ihren Job vorbereitet werden sollen

## Fragetechniken gezielt einsetzen



## Lernziele

- Die unterschiedlichen Fragetechniken kennen und beherrschen lernen
- Die Wirkung der unterschiedlichen Fragemöglichkeiten auf Andere kennen und für effektive Gespräche nutzen
- Auch in diffusen Gesprächslagen durch gezieltes Fragen zu guten Ergebnissen kommen
- In der Lage sein, Gespräche durch gezieltes Fragen so zu leiten, dass die nötigen Informationen fließen

## **Zielgruppe**

Führungskräfte und Mitarbeitende mit Bedarf an sehr guten kommunikativen Fähigkeiten

# Didaktische Grundlagen für die wirksame Weitergabe von Wissen



## Lernziele

- Grundlegende didaktische Modelle und ihre Bedeutung für die wirksame Weitergabe von Wissen kennen
- In der Lage sein, Teilnehmende von Anfang an "mitzunehmen"
- Die Aufgaben von Trainer:innen kennen, um souverän auftreten zu können
- Entlang des MASTER-Modells gut aufgebaute Trainings entwickeln können

## **Zielgruppe**

Mitarbeitende, die interne Schulungen durchführen; Fachkräfte, die ihr Wissen an Mitarbeitende und Kolleg:innen weitergeben

## Methodeneinsatz in Präsenztrainings



## Lernziele

- In der Lage sein, die Teilnehmenden zur kreativen Zusammenarbeit zu animieren
- Methoden zur Verankerung und Sicherung des Wissens anwenden können
- In der Lage sein, mit den richtigen Methoden Teilnehmende schon zu Beginn des Trainings einzubinden und zu aktivieren
- Methoden kennen und anwenden, die jenseits des klassischen Vortrags liegen

## **Zielgruppe**

erfahrene Trainer:innen, die ihr Wissen auffrischen wollen; Quereinsteigende, die künftig als interne Trainer:innen arbeiten; Fachkräfte, die ihr Wissen an Mitarbeitende und Kolleg:innen weitergeben sollen

## Argumentieren und Über-zeugen mit der Fünfsatz-technik



### Lernziele

- Diskussionsthemen inhaltlich sauber recherchieren und die eigenen Argumente mit Hilfe des ETHOS-Schemas einordnen
- Den Situativen Einstieg, unter Abwägung der Vorund Nachteile, agierend oder reagierend erfolgreich gestalten
- Argumente mit Hilfe der Fünfsatztechnik erfolgreich gestalten
- Mit dem Zwecksatz die Kernaussage Ihrer Argumentation zusammenfassen und Konsequenzen daraus formulieren
- Die eigenen Argumente mit Hilfe einer Analyse der Gesprächspartner:innen priorisieren und Nutzenargumente ausfindig machen

## **Zielgruppe**

Sämtliche Mitarbeitenden aus allen Bereichen und Ebenen eines Unternehmens, die zukünftig überzeugender argumentieren wollen

## **Aktives Zuhören**



## Lernziele

- Aktives Zuhören als Methode einsetzen können
- Informationen konzentriert aufnehmen und dadurch Interesse und Aufmerksamkeit signalisieren
- Die unterschiedlichen Techniken des aktiven Zuhörens virtuos einsetzen können
- Unausgesprochene Botschaften wahrnehmen und thematisieren

## **Zielgruppe**

Mitarbeiter:innen, die auf sehr guten Informationsfluss angewiesen sind, Teamworker und (Nachwuchs-)Führungskräfte, mit dem Ziel effektiver zu kommunizieren

## Wertschätzend kommunizieren



## Lernziele

- Sich selbst und das persönliche Kommunikationsverhalten besser einschätzen können
- Fähig sein, die eigene Sichtweise nachvollziehbar darzustellen
- Die verschiedenen Arten von Ich-Botschaften kennen und für einen konstruktiven Dialog einsetzen
- Durch richtige Vorbereitung in der Lage sein, wertschätzend zu kommunizieren

## **Zielgruppe**

Mitarbeiter:innen und Führungskräfte aller Ebenen, die wertschätzend kommunizieren möchten

# So funktioniert Kommunikation nach Paul Watzlawick



### Lernziele

- In der Lage sein, bewusster und zielführender zu kommunizieren
- Auch in anspruchsvollen kommunikativen Situationen durch tieferes Verständnis eine produktive Haltung einnehmen können
- Durch das Verständnis der "Axiome" Missverständnisse vermeiden, oder zumindest reduzieren können
- Die "Fünf Axiome" der Kommunikation nach Paul Watzlawick kennen und darauf aufbauend besser kommunizieren können

## **Zielgruppe**

Kommunikation besser zu verstehen und effizienter zu kommunizieren; Mitarbeitende und Führungskräfte mit hohen kommunikativen Anforderungen; Mitarbeitende aller Ebenen mit dem Wunsch und dem Willen

# Die acht Kommunikationsstile nach Schulz von Thun



## Lernziele

- In der Lage sein, den eigenen Kommunikationsstil zu variieren, um zu besseren Gesprächsergebnissen zu kommen
- Die psychologischen Hintergründe der jeweiligen Kommunikationsstile kennen und auf dieser Basis zielführende Gespräche führen können
- Auch Gespräche mit herausfordernden Gesprächspartner:innen souverän zum Ziel führen können
- Den eigenen Kommunikationsstil einschätzen können
- Die unterschiedlichen Kommunikationsstile kennen und erkennen

## **Zielgruppe**

Führungskräfte und Mitarbeitende mit Bedarf an sehr guten kommunikativen Fähigkeiten

# Trainings vorbereiten und konzipieren



### Lernziele

- Organisatorische Anforderungen im Blick haben
- Professionelle Seminarunterlagen erstellen können
- Die Ziele eines Trainings transparent machen können
- Die künftigen Teilnehmenden anhand wesentlicher Faktoren analysieren
- Professionelle Briefings einholen und sicherstellen, dass der Auftrag richtig verstanden wurde
- Methoden und Techniken für die Erstellung der Inhalte kennen und anwenden

### **Zielgruppe**

Trainer:innen, die verstärkt in die Trainingskonzeption eingebunden werden sollen; Fachkräfte, die ihr Wissen an Mitarbeitende und Kolleg:innen weitergeben sollen

# Präsentieren – Überzeugend auftreten im virtuellen Raum



### Lernziele

- Besonderheiten von Online-Präsentationen verstehen
- Grundlegende Funktionsweisen der gängigen Tools kennen
- · Sich optimal auf Online-Präsentationen vorbereiten
- Den Technik-Check erfolgreich durchführen
- Unterschiedliche Medien effektiv in Online-Präsentationen einsetzen können
- Methoden kennen, mit denen sich online Aufmerksamkeit und Konzentration des Publikums halten lassen

### **Zielgruppe**

Mitarbeitende mit und ohne Führungsposition, die grundlegende Erfahrung im "analogen" Präsentieren haben, aber mehr über die neuen Möglichkeiten von Online-Präsentationen lernen wollen

75

## Präsentieren – Persönlich, souverän und professionell



### Lernziele

- Individuell, motivierend und mitreißend präsentieren können
- Die Grundlagen verbaler, nonverbaler und paraverbaler Kommunikation benennen und den Unterschied erklären können
- Eigene k\u00f6rpersprachliche Signale deuten und einsetzen k\u00f6nnen
- Das Mindset auf Basis der Transaktionsanalyse unterscheiden und bewerten können
- Techniken zur Bewältigung herausfordernder Situationen kennen
- Methoden zur Reduktion von Lampenfieber anwenden können

## **Zielgruppe**

Mitarbeitende mit und ohne Führungsposition, die lernen möchten, wie sie Präsentationen mit Präsenz und Überzeugungskraft wirkungsvoller gestalten können

# Überzeugend auftreten – online und in Präsenz



Verfügbar in den Sprachen:



Deutsch

MACROLEARNING



60 Minuten

### Lernziele

- Erkennen, dass nur der Inhalt von Argumenten nicht ausreicht, um überzeugen zu können
- Die Regeln für eine anschauliche und verständliche Sprache erfolgreich anwenden können
- Das persönliche Stresslevel auf ein mittleres Niveau regulieren, um überzeugen zu können
- Für die jeweilige Situation passende Strategien anwenden, um Aussetzer und Blackouts zu meistern
- Erkennen, dass eine gute Vorbereitung einen großen Einfluss auf die Selbstsicherheit und Überzeugungskraft hat
- Eine bildhafte Sprache nutzen, um Kopfkino beim Gegenüber zu erzeugen

### **Zielgruppe**

Führungskräfte, die ihr Team bspw. auf ein herausforderndes Projekt einstimmen wollen; Mitarbeitende, die ihre Führungskraft von einer Idee überzeugen wollen; Sämtliche Mitarbeitenden aus allen Bereichen und Ebenen eines Unternehmens, die zukünftig sowohl analog als auch digital überzeugend auftreten wollen, zum Beispiel: Mitarbeitende aus dem Vertrieb, die ihren Kund:innen zum Abschluss verhelfen wollen

## Präsentieren im Unternehmen



### Verfügbar in den Sprachen:



Deutsch Spanisch



Französisch



Portugiesisch



Chinesisch

Englisch

#### MACROLEARNING



140 Minuten

### Lernziele

- Die Zielgruppe vorab ermitteln und einschätzen, um sie dann typengerecht ansprechen zu können
- Die Präsentation technisch und inhaltlich optimal vorbereiten
- Angemessen kommunizieren und reagieren in der Präsentationssituation
- Die Botschaft der Präsentation exakt herausarbeiten
- Sicher präsentieren in unternehmensinternen Kontexten
- Geeignete Visualisierungsformen finden und zielführend einsetzen

## **Zielgruppe**

Mitarbeitende, die ihre Kenntnisse auffrischen und das Präsentieren professionalisieren wollen; Mitarbeitende, die noch wenig Erfahrung beim Präsentieren haben

# Konfliktmanagement für Führungskräfte



### Lernziele

- Erkennen, wenn es einen Konflikt zwischen Teammitgliedern gibt
- Einschätzen können, auf welcher Eskalationsstufe sich der Konflikt befindet
- In der Lage sein, die Mitarbeitenden zur eigenständigen Konfliktlösung zu befähigen
- Geeignete Methoden der Vermittlung und Schlichtung kennen
- Verfahren zur Entschärfung stark eskalierter Konflikte abwägen können

### **Zielgruppe**

Nachwuchsführungskräfte; Erfahrene Führungskräfte; Führungskräfte mit Bedarf an kooperativen Methoden der Teamführung

# Konflikte gemeinsam lösen



### Lernziele

- · Wissen, wie man über einen Konflikt spricht
- Respektvollen Umgang mit Konflikten am Arbeitsplatz aufbauen
- Konfliktlösungsstrategien kennenlernen
- Phasen eines Konfliktlösungsgesprächs strukturiert managen
- Kooperativen Kommunikationsstil entwickeln

## **Zielgruppe**

angehende Führungskräfte; Mitarbeitende, die häufig in Teams arbeiten

# Konfliktmanagement unter Kollegen



### Lernziele

- Konfliktarten frühzeitig erkennen können
- Lernen, wie man Konflikte am Arbeitsplatz bewältigt
- Konfliktlösungen mit Kolleg:innen gemeinsam erarbeiten und zielorientiert durchführen
- Die Sechs Strategien der Konfliktlösung verstehen und nachhaltig anwenden können

## **Zielgruppe**

Mitarbeitende aller Hierarchieebenen, die in Teams arbeiten

# Die sechs Strategien der Konfliktlösung



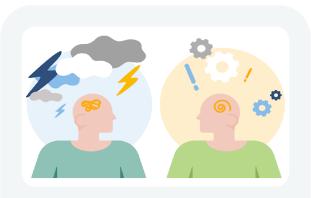
### Lernziele

- Die Konfliktlösungsstrategien von Mitarbeiter:innen und Kolleg:innen erkennen
- Die sechs wesentlichen Strategien der Konfliktlösung kennen
- Die eigene Strategie der Konfliktlösung erkennen und erweitern
- "Konsens" als beste Strategie der Konfliktlösung herbeiführen können

## **Zielgruppe**

Mitarbeitende, die in Teams zusammenarbeiten, angehende Führungskräfte, Kandidat:innen der Führungskräfteentwicklung, erfahrene Führungskräfte, die ihr Wissen im Bereich der Konfliktlösung auffrischen wollen

## Konfliktarten kennen und erkennen



### Verfügbar in den Sprachen:



#### MACROLEARNING



60 Minuten

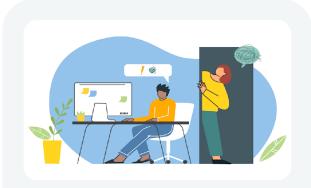
### Lernziele

- Die verschiedenen Ebenen eines Konflikts erkennen
- · Zielkonflikte erkennen
- Beurteilungskonflikte erkennen
- Angemessen auf die unterschiedlichen Konfliktarten reagieren können
- · Rollenkonflikte erkennen
- · Persönliche Konflikte erkennen
- · Verteilungskonflikte erkennen

## **Zielgruppe**

Mitarbeitende, die in Teams zusammenarbeiten; erfahrene Führungskräfte, die ihr Wissen im Bereich der Konfliktlösung auffrischen oder erweitern wollen; angehende Führungskräfte

## Konflikte am Arbeitsplatz entschärfen und vermeiden



#### Verfügbar in den Sprachen:



#### MACROLEARNING



70 Minuten

### Lernziele

- Machtspiele und Spaltungen unterbinden, bevor sie zum Problem werden
- Konflikte im Anfangsstadium erkennen und entschärfen
- Das eigene Konfliktverhalten erkennen und reflektieren
- Trotz Konflikt wertschätzend mit dem Gegenüber umgehen
- In der Lage sein, fair zu kritisieren
- Mit Gefühlen umgehen können

### **Zielgruppe**

Nachwuchsführungskräfte; "Alle", wenn es um die Etablierung wertschätzender Kommunikation geht; Teams, die sich schwertun mit eigenständiger Konfliktlösung; Mitarbeitende mit akutem Bedarf; Mitarbeiter:innen, die häufig in Teams arbeiten

# Das Konfliktgespräch führen



### Verfügbar in den Sprachen:



#### MACROLEARNING



50 Minuten

### Lernziele

- Einschätzen, wann ein Konfliktgespräch sinnvoll ist
- Konfliktgespräche vorbereiten und wertschätzend führen
- Konfliktgespräche abschließen und nachbereiten
- einen kooperativen Gesprächsmodus herstellen

## **Zielgruppe**

Mitarbeiter:innen mit Interesse an wertschätzender Kommunikation; Mitarbeitende, die häufig in Teams arbeiten; Nachwuchsführungskräfte und Mitarbeitende mit akutem Bedarf

# Konfliktlösung unter Kolleg:innen nach dem Harvard-Konzept



#### Verfügbar in den Sprachen:



Deutsch

#### MACROLEARNING



50 Minuten

### Lernziele

- In der Lage sein, Konflikte und Probleme kreativ zu lösen
- Interessen transparent kommunizieren und objektiv verhandeln.
- Meinungsverschiedenheiten konstruktiv und wertschätzend lösen
- Unterscheiden können zwischen Interessen und Positionen
- Die Grundsätze sachgerechten Handelns im beruflichen Kontext anwenden können

## **Zielgruppe**

Mitarbeitende, die häufig in Teams arbeiten; alle Mitarbeiter:innen, die wertschätzende Kommunikation etablieren möchten; Mitarbeiter:innen mit akutem Bedarf; Nachwuchsführungskräfte

## Herausfordernde Gespräche mit Mitarbeitenden souverän meistern



### Lernziele

- Eine zielführende Haltung entwickeln
- Emotionen managen und einen kühlen Kopf bewahren
- · Kritisches Feedback geben und annehmen
- Mit schwierigen Situationen souverän umgehen

## **Zielgruppe**

(angehende) Führungskräfte, die hilfreiche Techniken erlernen wollen, um schwierige Mitarbeitergespräche zu einem für beide Seiten akzeptablen Abschluss zu führen; (angehende) Führungskräfte, die in schwierigen Mitarbeitergesprächen souverän agieren wollen

## Fluktuation aktiv senken



### Lernziele

- Arten der und Gründe für Fluktuation kennenlernen und verstehen
- Stellen sinnvoll besetzen, Mitarbeitende gezielt einarbeiten, ihr Wohlbefinden im Blick behalten sowie Warnzeichen erkennen
- Anreize für Mitarbeitende kennen und entsprechende Leistungen bieten
- Mitarbeitende individuell f\u00f6rdern und motivieren
- Dem Arbeiten Sinn geben, Vision und Mission des Unternehmens vorleben und mitgestalten lassen
- Mitarbeitende angemessen verabschieden und die Weichen für ein mögliches Wiedersehen stellen

### **Zielgruppe**

Führungskräfte und Mitarbeitende der Personalabteilung; fachliche Leitungen; Projektleitungen und Teamleiter:innen, die vor der Herausforderung stehen, ihre Mitarbeitenden, besonders High-Performer, ans Unternehmen zu binden.

# Bindungskräfte entfalten – Mitarbeitende zu Partnern machen



#### Verfügbar in den Sprachen:



Deutsch





70 Minuten

MACROLEARNING

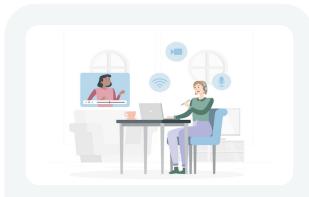
### Lernziele

- Die wirtschaftliche, strategische und menschliche Notwendigkeit von Kohäsion im Unternehmenskontext erklären.
- Die zentrale Rolle von Führungskompetenz für die Mitarbeiterbindung im Unternehmen anerkennen.
- Herausstellen, worauf es den Arbeitnehmer:innen ankommt, damit sie sich gebunden und zugehörig fühlen.
- Den Arbeitnehmer:innen den Stolz auf das eigene Arbeitsergebnis ermöglichen und eine lebenskompatible Entwicklungsperspektive für ihre Karriere sichern.
- Im eigenen Team einen wertschätzenden Umgang sowie ehrliches Lob und Anerkennung etablieren.
- Eine gemeinsam erreichbare Unternehmensvision formulieren und in die Menschen in Ihrem Unternehmen, nicht nur deren Funktion, investieren.
- Begreifen, dass zu viel Bindung zu Konformität und Gruppendenken führen kann.

### **Zielgruppe**

(erfahrene) Führungskräfte mit Gestaltungsverantwortung

## E-Trainings erfolgreich im Unternehmen einsetzen



### Verfügbar in den Sprachen:



Deutsch

#### MACROLEARNING



70 Minuten

### Lernziele

- Erkennen, dass E-Learning ein Prozess ist, bei dem die Mitarbeiter:innen unterstützt und begleitet werden müssen.
- Die Bedeutung einer guten Lernkultur für den Lernerfolg anerkennen und diese etablieren.
- Unterschiedliche Lernmethoden individuell gezielt einsetzen.
- Aktiv mit den Motivationsfaktoren des ARCS-V Modells arbeiten, um die Mitarbeiter:innen für deren Lernprozess zu motivieren.
- Durch gezielte vorbereitende, begleitende und nachbereitende kommunikative Maßnahmen für E-Learning motivieren.
- Die Lernenden im Lernprozess begleiten, um sie nachhaltig zu motivieren.

### **Zielgruppe**

Personalentwickler:innen, Personalverantwortliche und Führungskräfte, die E-Learning in ihrem Unternehmen oder in ihren Teams erfolgreich einsetzen wollen.

# Führen mit Lob – Wertschätzung und Anerkennung zeigen



Verfügbar in den Sprachen:



Deutsch

MACROLEARNING



50 Minuten

### Lernziele

- Mehr Wertschätzung in den Arbeitsalltag zu integrieren
- Anderen gegenüber eine wertschätzende Haltung einzunehmen
- Kritik wertschätzend zu kommunizieren
- · Authentisch zu sein
- · Sich selbst gegenüber wertschätzend zu sein

### **Zielgruppe**

(angehende) Führungskräfte, die ihren Mitarbeitenden mehr Wertschätzung zeigen wollen; (angehende) Führungskräfte, die eine Wertschätzungskultur im Unternehmen etablieren wollen; (angehende) Führungskräfte, die sich selbst wertgeschätzt fühlen wollen

# Onboarding: Strategien für gelungenes Einarbeiten



### Lernziele

- Neue Mitarbeitende vor Arbeitsbeginn ins Unternehmen integrieren
- Den ersten Arbeitstag gestalten
- Die ersten Wochen begleiten
- Die Integration ins Unternehmen unterstützen

### **Zielgruppe**

HR-Manager:innen; Führungskräfte; Team-Leads

# Wissen teilen, Innovation fördern: Strategien für erfolgreiches Wissensmanagement im Un-



### Lernziele

- Die Bedeutung von Wissensmanagement im Unternehmen verstehen
- Strategien von Wissensmanagement entwickeln und umsetzen
- Die Rolle von Wissensmanagement bei der F\u00f6rderung von Innovation verstehen
- Methoden und Werkzeuge für Wissensaustausch und Zusammenarbeit kennen
- · Wissen bewahren und kontinuierlich verbessern

### **Zielgruppe**

Führungskräfte und Manager:innen; Mitarbeitende in wissensintensiven Bereichen, die täglich mit Wissen arbeiten (Forschung und Entwicklung, IT-Abteilungen, Produktentwicklung, Marketing und Vertrieb); Personalentwickler:innen und HR-Fachkräfte, die für die Implementierung von Wissensmanagement-Initiativen und Schulungsprogrammen verantwortlich sind

# Verantwortungen verteilen: an Mitarbeitende und KI



### Lernziele

- Übertragbare Aufgaben erkennen
- Ins richtige Mindset fürs Übertragen von Verantwortung kommen
- Die richtigen Mitarbeitenden für die Übertragung von Aufgaben auswählen
- Rückdelegation durch Mitarbeitende und andere Fallstricke vermeiden
- Produktiv Aufgaben an KI delegieren

### **Zielgruppe**

Führungskräfte und Mitarbeitende ohne Führungsfunktion, die ihre Fähigkeit zur nachhaltigen, produktiven Aufgabenübertragung verbessern möchten

# Neu in der Führungsrolle: Sicher starten, klar führen



### Lernziele

- Den Rollenwechsel gestalten
- Verantwortung übernehmen und verteilen
- Selbstführung anwenden

## **Zielgruppe**

Mitarbeitende, die neu in einer Führungsrolle sind und praktische Unterstützung für diese herausfordernde Situation suchen

# Das Bewerbergespräch führen



### Lernziele

- Basierend auf der Stellenbeschreibung ein Anforderungsprofil entwickeln
- Eine passgenaue Stellenbeschreibung erstellen
- Den Bewerber:innen die richtigen Fragen stellen
- Das Bewerbergespräch objektiv auswerten und gewinnbringende Schlüsse ziehen
- Das Bewerbergespräch gründlich vorbereiten und professionell führen

## **Zielgruppe**

Führungskräfte mit Personalverantwortung; Mitarbeitende von Personalabteilungen

## Mitarbeitende motivieren



### Lernziele

- Die Grundprinzipien der Motivation verstehen
- Wichtige Instrumente zur Motivation der Mitarbeitenden effektiv nutzen
- Demotivation bei Mitarbeitenden erkennen und beseitigen
- In der Lage sein, individuelle und auf die Mitarbeiter:innen bezogene Anreize zu schaffen
- Aufgabenbeschreibungen und T\u00e4tigkeiten motivierend gestalten

### Zielgruppe

Führungskräfte, deren Teams nicht die mögliche und gewünschte Leistung bringen; Führungskräfte mit ersten Führungserfahrungen

# Neu in der Führungsrolle



### Lernziele

- Zwischen Fach- und Führungsaufgaben unterscheiden können
- Die eigenen Stärken und Schwächen kennenlernen
- Erwartungen an Führungskräfte kennen und mit Erwartungskonflikten umgehen können
- Führungsirrtümer vermeiden
- Die strategischen Aufgaben einer Führungskraft umsetzen können

## **Zielgruppe**

Fachkräfte, die neu in der Führungsrolle sind; Nachwuchsführungskräfte

# Mitarbeitende im Homeoffice führen und motivieren



### Lernziele

- Mitarbeitende im Homeoffice motivieren
- Mitarbeitende im Homeoffice weiterentwickeln
- Auf Distanz Konflikte lösen
- Auf Distanz Ergebnisse sicherstellen
- Vertrauen zu Mitarbeitenden im Homeoffice aufbauen und erhalten
- Herausforderungen bei der Führung auf Distanz bewältigen

### **Zielgruppe**

Führungskräfte, die Mitarbeitende im Homeoffice führen

# Aufgaben delegieren



### Lernziele

- Instrumente kennen, um delegierte Aufgaben zu überwachen
- Durch gezieltes Delegieren die Weiterentwicklung der Teammitglieder f\u00f6rdern
- Delegierbare Aufgaben von nichtdelegierbaren Aufgaben unterscheiden können
- Professionell delegieren lernen durch richtiges Kommunizieren
- Rückdelegation erkennen und einen produktiven Umgang mit Rückdelegation finden

## **Zielgruppe**

Mitarbeitende, die zu Führungskräften entwickelt werden sollen, erfahrene Führungskräfte mit dem Interesse, nachhaltig delegieren zu lernen

## Mitarbeitende führen in der Krise



### Lernziele

- In der Krise gut kommunizieren
- Resilienz stärken, um Krisen zu meistern
- Krisen nicht nur als Katastrophen begreifen
- Mit Druck in Krisenzeiten umgehen
- Die fünf Phasen einer Krise kennen

## **Zielgruppe**

Führungskräfte mit Personalverantwortung; Mitarbeitende von Personalabteilungen

# Change Management – Veränderungsprozesse erfolgreich gestalten



### Lernziele

- · Veränderungsprozesse erfolgreich gestalten
- Mit Widerständen umgehen
- Konkrete Maßnahmen und Tools in den einzelnen Phasen nutzen können
- Phasen der allermeisten Veränderungsprozesse kennen
- Gemeinsamkeiten der bekanntesten Veränderungsmodelle kennen

### **Zielgruppe**

Personalverantwortliche; Teamleitende; Führungskräfte; Change Manager:innen

# Trennungsgespräche führen



### Lernziele

- Die eigenen Emotionen im Gespräch regulieren
- Trennungsgespräche durchführen
- Besonderheiten von virtuellen Trennungsgesprächen kennen und berücksichtigen
- Mit den Reaktionen der Mitarbeitenden angemessen umgehen
- Trennungsgespräche richtig vorbereiten

## **Zielgruppe**

Führungskräfte, deren Teams nicht die mögliche und gewünschte Leistung bringen, Führungskräfte mit ersten Führungserfahrungen

# Gespräche mit Mitarbeitenden konstruktiv und nachhaltig führen



### Lernziele

- Die Bedeutung des Mitarbeitergespräches kennen und verstehen
- Sich optimal auf das Mitarbeitergespräch vorbereiten können
- · Mitarbeitergespräch sinnvoll strukturieren
- Techniken der Gesprächsführung kennen und effektiv einsetzen können
- Besonderheiten des virtuellen Mitarbeitergespräch kennen und berücksichtigen

## **Zielgruppe**

(angehende) Führungskräfte, die hilfreiche Techniken erlernen wollen, um Mitarbeitergespräche effektiver und nachhaltiger zu führen; (angehende) Führungskräfte, die souverän und erfolgreich Mitarbeitergespräche führen wollen

## **Storytelling im Unternehmen**



### Lernziele

- Mit Geschichten komplexe Sachverhalte besser transportieren
- Storytelling für die Führung von Mitarbeitenden und Teams nutzen
- In jedem Unternehmen "Geschichten" finden
- Wissen, wie namhafte Unternehmen Storytelling einsetzen
- Elementare Grundsätze aller Storys kennen
- In fünf Schritten den Spannungsbogen zum Aufbau einer guten Story nutzen
- Die Vorteile von Storytelling für fast alle Bereiche des Jobs kennen

### **Zielgruppe**

Für alle Führungskräfte, Teamleitenden, Mitglieder von Entwicklungsteams und Product Owner, die ihre Teammitglieder motivieren und für bestimmte Ideen gewinnen möchten; Account-Manager:innen und Sales-Manager:innen, die ihre Ideen besser bei ihren Zuhörer:innen platzieren und sie wirklich überzeugen wollen

## Führen mit Empathie



### Lernziele

- · Verstehen, was Empathie bedeutet
- Erkennen, welche Vorteile empathische Führung bietet, aber auch, welche Herausforderungen damit verbunden sind
- Menschen und ihre Kommunikation, ihre Persönlichkeit und ihre Motive besser verstehen
- Empathischer handeln und die Menschen dort abholen, wo sie stehen
- Den eigenen Führungsstil und den Umgang mit anderen Menschen reflektieren
- Begreifen, wie sich Anforderungen an Führung derzeit ändern
- Andere Menschen besser wahrnehmen, sich in sie hineinversetzen und emotional auf sie einstellen können

### **Zielgruppe**

Führungskräfte, die ihre emotionalen und sozialen Kompetenzen ausbauen und im Umgang mit ihren Mitarbeiter:innen und Kolleg:innen erfolgreich einsetzen wollen; Führungskräfte, die lernen möchten, wie sie auch in anspruchsvollen Situationen angemessen und zielgerichtet führen können

# Fehlerkultur im Team – Konstruktiv mit Fehlern umgehen



#### Verfügbar in den Sprachen:



Deutsch

#### MACROLEARNING



70 Minuten

### Lernziele

- Merkmale, Arten und mögliche Vorteile von Fehlern kennen
- Verstehen, wie sich die Konzepte der Blame Culture und Just Culture unterscheiden und welche Effekte eine positive Fehlerkultur hat
- Begreifen, was eine positive Fehlerkultur ausmacht und wie sie je nach Kontext der Organisation andere Fehlerstrategien umfasst
- Nützliche Methoden der Fehlerprävention und des Fehlermanagements kennen und einsetzen
- Als Team aus Fehlern lernen und daran wachsen können

## **Zielgruppe**

Angehende und erfahrene Führungskräfte, die eine positive Fehlerkultur in ihrem Team etablieren möchten

## Generationenübergreifend führen und zusammenarbeiten



### Lernziele

- Die Bedeutung unterschiedlicher Generationen für Arbeitswelt und Führung verstehen
- Die unterschiedlichen Generationen und ihre Eigenheiten kennenlernen, ohne zu pauschalisieren
- Die Herausforderungen der Führungskraft im Umgang mit Team und Teammitgliedern meistern
- Sich des Konfliktpotenzials in einem aus mehreren Generationen bestehenden Team bewusst werden
- Passende Maßnahmen für einen Teamzusammenhalt über Altersgrenzen hinweg ergreifen
- Generationenmix nutzen und voneinander lernen

### **Zielgruppe**

Das Training richtet sich an Führungskräfte, die vor der Herausforderung stehen, Mitarbeitende unterschiedlichen Alters individuell UND im Team zu fördern und zu einer produktiven Teamarbeit zu motivieren.

## **Virtuelle Teams - Motivation und Vertrauen**



### Lernziele

- Virtuelle Teams mediengerecht motivieren
- Mediengerechtes Feedback geben
- Soziale Vernetzung fördern in virtuellen Teams
- Vertrauen aufbauen in virtuellen Teams

## **Zielgruppe**

Führungskräfte; Nachwuchsführungskräfte; Projektleiter:innen; Teamleiter:innen von agilen Teams, virtuellen Teams und Task Forces

# **Virtuelle Teams - Kommunikation**



### Lernziele

- Die Zusammenarbeit sinnvoll regeln
- Virtuelle Meetings effizient leiten
- Digitale Medien nutzen und verstehen
- Missverständnisse vermeiden

# **Zielgruppe**

Teamleiter:innen von agilen Teams, virtuellen Teams und Task Forces; Projektleiter:innen; Führungskräfte; Nachwuchsführungskräfte

# Teamentwicklung erfolgreich gestalten



#### Lernziele

- Motivierende Ziele setzen
- Vertrauen aufbauen und Zusammengehörigkeitsgefühl fördern
- Eine konstruktive Kommunikation fördern
- Die Aufgabenverteilung klar regeln

# **Zielgruppe**

Nachwuchsführungskräfte, die neu in der Führungsrolle sind; Mitarbeiter:innen, die Teams fachlich leiten

# Fremdpersonal richtig einsetzen – Was Führungskräfte wissen müssen



#### Lernziele

- Sachverhalte schnell einordnen und im Zweifel Fachleute hinzuziehen können
- Die passende Vertragsform wählen und Verträge richtig gestalten, um illegale Beschäftigungsverhältnisse zu vermeiden
- Werkvertrag, Dienstvertrag und Arbeitnehmerüberlassung voneinander abgrenzen können
- Unterschiede zwischen Werkvertrag, Dienstvertrag und Arbeitnehmerüberlassung kennen
- Verschiedene Möglichkeiten des Einsatzes von Fremdpersonal kennen
- Wissen, wie sich Fremdpersonal rechtssicher einsetzen lässt

## **Zielgruppe**

Führungskräfte mit Personalverantwortung; Mitarbeiter:innen von Personalabteilungen

# Hybride Teams erfolgreich führen



#### Lernziele

- Die individuellen Bedürfnisse aller Mitarbeitender im Blick behalten und fair und empathisch handeln
- Verbindliche Regeln als Grundlage für die hybride Zusammenarbeit schaffen
- Hybrides Arbeiten als Führungskraft vorleben
- Den Teamzusammenhalt trotz räumlicher Distanz stärken
- Sich der Grenzen des hybriden Arbeitens bewusst sein und gemeinsame "Büro-Aktivitäten" einplanen
- Teammeetings inklusiv und störungsfrei abhalten

#### **Zielgruppe**

Führungskräfte, die Teams leiten, die dauerhaft oder übergangsweise teils im Büro und teils im Homeoffice bzw. Remote arbeiten. Das können erfahrene, langjährige Bereichsleiter:innen sein, die sich an hybrides Arbeiten herantasten möchten, neue Teamleiter

# Teamrollen kennen und produktiv machen



#### Lernziele

- Das Rollenmodell nach Belbin kennen
- Erkennen, welche Teammitglieder für welche Rolle geeignet sind
- Erkennen, welche Rollen im Team besetzt werden müssen
- Das Modell der Teamrollen in der Praxis anwenden

## **Zielgruppe**

(Nachwuchs-) Führungskräfte, die die Zusammenarbeit in ihren Teams bestmöglich gestalten möchten; Mitarbeiter:innen, die Teams fachlich leiten

# Teamphasen erfolgreich gestalten



#### Lernziele

- Von der Forming- über die Storming- zur Norming- und Performing-Phase kommen
- In jeder Phase die passenden Führungsinstrumente einsetzen
- Die vier Teamphasen nach Bruce Tuckman kennen
- · Erkennen, in welcher Phase sich das Team befindet
- Den fünf Dysfunktionen eines Teams nach Lencioni entgegenwirken

## **Zielgruppe**

(Nachwuchs-) Führungskräfte, die die Teamarbeit möglichst produktiv gestalten möchten; Mitarbeiter:innen, die Teams fachlich leiten

# Die Grundlagen der OKR-Methode



#### Lernziele

- Die Arbeit mit OKRs anhand eines OKR-Zyklus nachverfolgen
- Die Vorteile der OKR-Methode für sich, das eigene Team und das gesamte Unternehmen erkennen
- Gute Objectives formulieren, kommunizieren und verfolgen
- Key Results formulieren, um Objectives messbar und nachverfolgbar zu machen

## **Zielgruppe**

Führungskräfte, die die OKR-Methode in ihren Teams einführen und etablieren möchten; Mitarbeitende, die zukünftig mit der OKR-Methode arbeiten wollen/sollen

# **Lean Management – Die Grundlagen**



#### Lernziele

- Die Charakteristika von Lean Management und dessen Vorteile kennenlernen
- Die sieben Arten der Verschwendung kennen, künftig identifizieren und vermeiden können
- Mit Hilfe der Lean-Techniken Wertstromanalyse, 5S und Problemlösung Verbesserungen in Produktion und Administration erreichen
- Schneller und effizienter produzieren mit den Werkzeugen OEE, SMED und Poka Yoke
- Den PDCA-Zyklus verinnerlichen und anwenden

## **Zielgruppe**

Alle Mitarbeitenden, die an Lean-Prozessen beteiligt sind und diese mitgestalten (werden). Sowohl im Bereich der Produktion als auch der Administration.; Außerdem richtet sich das Training an Führungskräfte, die Lean implementieren wollen und sich mit den Grundlagen vertraut machen oder Grundkenntnisse auffrischen und Lücken schließen möchten.

# Lean Management für Fortgeschrittene



#### Lernziele

- Die Feinde des Lean Management kennen und sie umgehen lernen
- Mitarbeitende motivieren, Lean-Prozessen aktiv mitzugestalten
- Das Zusammenspiel aus Signal und Auftrag steuern und sinnvoll für Kund:innen und Unternehmen gestalten
- Den bestehenden Wertstrom optimieren

### **Zielgruppe**

Führungskräfte, Bereichs- und Produktionsleiterinnen und -leiter in Produktionsplanung und -steuerung sowie Fertigung und Qualitätsmanagement.

# Führen nach Entwicklungsstand: Mitarbeitende optimal unterstützen



#### Lernziele

- Faktoren erfolgreicher Führung kennen
- Individuellen Entwicklungsstand der eigenen Teammitglieder bezüglich Kompetenz und Motivlage bestimmen können
- Auf die eigenen Mitarbeitenden je nach Entwicklungsstand positiven Einfluss ausüben

## **Zielgruppe**

Führungskräfte, die ihre Mitarbeitenden basierend auf ihrem jeweiligen Entwicklungsstand individuell führen und weiterentwickeln möchten

# **Typgerecht führen**



#### Lernziele

- Verstehen, was Typenmodelle sind und wie sie unsere Arbeitswelt vereinfachen, aber auch beschränken
- Menschen entlang eines Typenmodells einschätzen lernen
- Schärfen der individuellen Selbst- und Fremdwahrnehmung für die tägliche Führungsaufgabe

## **Zielgruppe**

Führungskräfte, die lernen möchten, zielgerichtet auf bestimmte Menschentypen einzugehen und sie für sich zu gewinnen; Nachwuchsführungskräfte, die ihre Menschenkenntnis ausbauen und diese in ihrem Arbeitsumfeld erfolgreich einsetzen wollen

# Die Führungskraft als Coach



#### Lernziele

- Die wichtigsten Unterschiede zwischen klassischem (An-)führen und Coachen kennen
- Sich der Vorteile von Coaching bewusst sein
- Wissen, in welchen Situationen Führungskräfte den Coaching-Ansatz nutzen können
- Die Grundvoraussetzungen für effektives Coaching kennen
- Zentrale Coaching-Fähigkeiten aufbauen
- Coaching-Gespräche mit dem etablierten GROW-Modell strukturieren

## **Zielgruppe**

Führungskräfte, die ihre Mitarbeitenden als Coach unterstützen und begleiten wollen

# Transformationale Führung – Mitarbeitende motivieren und begeistern



#### Lernziele

- Die Unterschiede zwischen transaktionalem und transformationalem Führungsverhalten kennen
- Mitarbeitende mittels Visionen begeistern können
- Mitarbeitende dazu inspirieren, sich neue Konzepte und Lösungswege zu überlegen
- Mitarbeiter:innen optimal individuell unterstützen und charismatisch auftreten
- Die transformationale Führung im eigenen Arbeitsalltag umsetzen können

### **Zielgruppe**

Führungskräfte mit Interesse, ihr Führungsverhalten zu reflektieren und zu verbessern; (Angehende) Führungskräfte mit Interesse, ihre Mitarbeitenden transformational zu führen

# **Agile Führung**



### Lernziele

- Die Bedeutung des Mindset für agiles Arbeiten kennen
- Die Sinnhaftigkeit der Unterscheidung zwischen Mindset, Skillset undToolset begreifen
- Die wichtigsten Tools für agiles Arbeiten einsetzen können
- Die wichtigsten Skills für agiles Arbeiten kennen

## **Zielgruppe**

Führungskräfte, die ihre Methoden überprüfen wollen; Nachwuchsführungskräfte; Erfahrene Führungskräfte

# Laterale Führung – wirksam führen ohne Vorgesetztenfunktion



#### Lernziele

- Instrumente lateraler Führung kennen und einsetzen lernen
- Die Bedeutung und Relevanz von lateraler Führung kennen
- Einen konstruktiven Umgang mit möglichen Konflikten erlernen und pflegen
- Die Funktionsweise lateraler Führung auch ohne disziplinarische Macht verstehen
- Den Unterschied zwischen lateraler und disziplinarischer Führung kennen

## **Zielgruppe**

Führungskräfte, die für das Ergebnis eines Projekts oder einer Aufgabe verantwortlich sind, ohne ihrem Team disziplinarisch vorgesetzt zu sein

# Führen nach Reifegrad



#### Lernziele

- Das Modell "Führen nach Reifegrad" bzw. "Situatives Führen" im Führungsalltag anwenden können
- Erkennen, welchen Reifegrad ein Mitarbeiter oder eine Mitarbeiterin besitzt
- Führungsmethoden flexibel an den Reifegrad der Mitarbeitenden anpassen
- Mitarbeiter:innen mit abnehmender Motivation neu gewinnen
- Motivierte, aber fachlich noch nicht versierte Mitarbeiter:innen vor Überforderung schützen
- Hochmotivierten Mitarbeitenden Freiheiten geben, ohne das Ziel aus den Augen zu verlieren

## **Zielgruppe**

Nachwuchsführungskräfte, die das Konzept der "Reifegrade" praktikabel anwenden wollen; Führungskräfte, die in Bezug auf Motivation und Leistung ihres Teams an Grenzen stoßen

# Meetings moderieren



### Lernziele

- Umgang mit Störungen und Konflikten
- Meeting-Phasen kennen
- Meetings optimal abschließen und nachbereiten
- Meeting-Formen kennen
- Meetings optimal eröffnen und durchführen
- Die Relevanz guter Meetings kennen

# **Zielgruppe**

Führungskräfte und Mitglieder agil arbeitender Teams, Mitarbeitende sowie Assistent:innen in zum Teil selbstorganisierten Projekten

# **Online-Meetings moderieren**



#### Lernziele

- Besondere Regeln für Online-Meetings beachten
- Online-Meetings gut vorbereiten und planen
- Vorteile und Herausforderungen von Online-Meetings kennen
- Online-Meetings aktiv managen

## **Zielgruppe**

Mitarbeitende, die mit Online-Meetings in Berührung kommen und/oder diese selbst moderieren; Mitglieder ortsübergreifender und/oder virtueller Teams

# Feedback geben unter Kolleg:innen



### Lernziele

- Kritische Punkte wirkungsvoll ansprechen
- Feedback für ein produktives Team-Klima nutzen können
- Feedback souverän annehmen
- Mithilfe von Peer-Feedback den eigenen Blickwinkel erweitern

## **Zielgruppe**

Mitarbeitende aller Hierarchieebenen, die in Teams arbeiten

# Feedback geben



#### Lernziele

- Feedback als Führungsinstrument kennen lernen und im Arbeitsalltag anwenden können
- Anhand des "Johari-Fensters" den Unterschied zwischen Selbst- und Fremdwahrnehmung erkennen, um Mitarbeitenden konstruktives Feedback geben zu können
- In der Lage sein, kritisches Feedback vorzubereiten und konstruktiv anzuwenden
- Positives Feedback so einsetzen k\u00f6nnen, dass es die Entwicklung der Mitarbeiter:innen und des Teams f\u00f6rdert

## **Zielgruppe**

Nachwuchsführungskräfte, Mitarbeiter:innen mit Führungsaufgaben ohne Vorgesetztenfunktion, Führungskräfte mit dem Bedarf nach kooperativen Methoden der Teamführung

# **Gute Entscheidungen treffen**



#### Lernziele

- Probleme als Probleme erkennen und analysieren können
- Entscheidungen umsetzen können
- Entscheidungen adäquat kommunizieren und die Mitarbeitenden involvieren
- Entscheidungsprozesse strukturiert angehen können
- Methoden kennen und anwenden, um gezielt Lösungsansätze zu erarbeiten

## **Zielgruppe**

(Nachwuchs-)Führungskräfte mit dem Bedarf, Entscheidungen nachvollziehbar und strukturiert treffen zu können

# Lernen fördern – Eine Lernkultur im Team etablieren



## **Lernziele** Zielgruppe

Führungskräfte

- Bewusstsein für die Notwendigkeit einer Lernkultur im Unternehmen fördern und leben
- Rahmenbedingungen für eine erfolgreiche Lernkultur schaffen
- Beim Lernen ein Vorbild für Mitarbeitende sein
- Die Selbstverantwortung der Mitarbeitenden stärken

# **Customer Success: Zufriedene Kundinnen und Kunden, langfristige Bindung**



#### Lernziele

- Verstehen, was Customer Success bedeutet
- Kundenbedürfnisse erkennen
- Kundenbindung für die Zukunft aufbauen
- · Customer Success messen

## **Zielgruppe**

Mitarbeitende mit und ohne Führungsverantwortung; Sales; Key-Account-Management; Customer-Service-Management; Vertrieb; Marketing; Kundenservice; Produktentwicklung

# Big Data – Die Welt der Daten verstehen



#### Lernziele

- Definition und Charakteristika von Big Data kennen
- Potenziale und Herausforderungen von Big Data für Gesellschaft und Unternehmen verstehen
- Mit dem Lebenszyklus von Big Data vertraut sein
- Einen Überblick über wichtige Big-Data-Technologien haben
- Künstliche Intelligenz im Kontext von Big Data einordnen können

## **Zielgruppe**

Mitarbeitende mit und ohne Führungsfunktion, die bisher wenig über Big Data und damit zusammenhängende Themen wie zum Beispiel Künstliche Intelligenz wissen und sich Grundlagenwissen hierzu aneignen wollen

# Digitalisierung verstehen



#### Lernziele

- Die wesentlichen Treiber der Digitalisierung erkennen
- Erkennen, dass Erfolge aus der Vergangenheit nicht automatisch fortgeschrieben werden
- Customer Centricity als Folge der Digitalisierung verstehen
- Die Auswirkung der Digitalisierung auf traditionelle Geschäftsmodelle verstehen
- Den Begriff VUCA und die damit verbundene Zeitdiagnose kennen lernen

## **Zielgruppe**

Führungskräfte, die gemeinsam mit ihren Teams neue Wege, Kunden und Märkte suchen; Mitarbeiter:innen, die für neue Herausforderungen sensibilisiert werden sollen; Mitarbeiter:innen, die für die Digitalisierung fit gemacht werden sollen; Teams, die ihren Bereich in Bezug auf die Digitalisierung analysieren

# Innovation – Prototypen bedarfsgerecht entwickeln und testen



#### Lernziele

- Die passenden Voraussetzungen fürs Testen von Neuheiten schaffen
- Von den zehn Grundregeln für erfolgreiches Testen begleiten lassen
- Auf analoge Methoden für richtungsweisende Erkenntnisse und eine bedarfsgerechte Priorisierung setzen
- Aus dem Verhalten der Probandinnen und Probanden lernen

## **Zielgruppe**

Führungskräfte und Mitarbeitende, die ihren Fokus auf Strategien legen möchten und Innovationsteams in der Testphasen begleiten

# **Design Thinking in der Praxis**



#### Lernziele

- Sich im "Problemraum" zurechtfinden und Anwenderbedürfnisse verstehen
- Die Notwendigkeit für Innovation erkennen
- Prototyping, Persona-Konzepte und Learning Journeys nutzen
- Den Design-Thinking-Prozess verstehen
- Den Prozess der Lösungsfindung umsetzen
- · Voraussetzungen für Design Thinking schaffen

## **Zielgruppe**

Manager:innen, Projektleiter:innen und Entscheidungsträger:innen, die für Innovationsprojekte verantwortlich sind; Mitarbeitende und Teams, die neue Methoden für die kreative Problemlösung suchen

# Innovation – Ein innovatives Mindset fördern



#### Lernziele

- Innovationsfreundlich führen und die Innovationskraft der Mitarbeitenden fördern
- Störer ausschalten und Ablenkungen bezwingen, um Innovationen gedeihen zu lassen
- Erfahren, was innovatives Denken bedeutet und welche Voraussetzungen dafür geschaffen werden können
- Die Normalität in den Schaffensphasen bewusst ausklammern und lernen, erfolgreich zu scheitern

## **Zielgruppe**

Mitarbeitende, die ihren Fokus auf Strategie richten (möchten) sowie Führungskräfte

# Innovation – Methoden für den Innovationsprozess



#### Lernziele

- Von Denkansätzen erfolgreicher Innovationstreibender inspirieren lassen
- Den Bedarf fortschrittlicher Nutzer:innen analysieren
- Menschen mit Crowdsourcing bewegen und von diesem externen Input profitieren
- Die Phasen möglicher Innovationsprozesse kennen
- Mit geringem Aufwand möglichst aufschlussreiche Erkenntnisse gewinnen

## **Zielgruppe**

Führungskräfte und Mitarbeitende, die ihren Fokus auf Strategien legen möchten

# Strategisches Verkaufen – Grundlagen des strategischen Vertriebs



#### Lernziele

- Die Bedeutung und Inhalte des strategischen Vertriebs kennen
- Strategische Vorgehensweisen sinnvoll einsetzen können
- Grundlegende Kompetenzen und persönliche Skills für den strategischen Vertrieb kennen und beherrschen

#### **Zielgruppe**

Verkäufer:innen, die Verantwortung für die Entwicklung von strategisch wichtigen Kund:innen tragen; Verkäufer:innen, die eine bessere Beziehung zu ihren Kund:innen gestalten möchten; Verkäufer:innen, die effektive und effiziente Verkäufe abwickeln wollen

# Strategisches Verkaufen – Die strategische Kundenentwicklung



#### Lernziele

- Den Begriff des Key-Account-Managements kennen und einordnen können
- Eine strategische Partnerschaft zu zentralen Kundinnen und Kunden entwickeln können
- Stakeholder:innen richtig einschätzen können
- Die eigenen Key-Account-Kund:innen und entscheidende Personen identifizieren können

## **Zielgruppe**

Vertriebsaußendienst; Verkäufer:innen; Key-Account-Manager:innen, v.a. im B2B-Bereich; Inside Sales; Mitarbeiter:innen im Vertrieb

# Strategisches Verkaufen – Beziehungs--gestaltung



#### Lernziele

- Die Bedeutung einer guten Kundinnen- und Kundenbetreuung kennen
- Erfolgreich Cross-Selling zur Beziehungsgestaltung einsetzen können
- Die richtigen Fragen stellen, um mehr über die Kund:innen zu erfahren
- Individualmarketingmaßnahmen kennen und effektiv einsetzen können
- Die Motive der Kund:innen verstehen und bedienen können

## **Zielgruppe**

Verkäufer:innen, Vertriebsaußendienst, Mitarbeiter:innen im Vertrieb, Inside Sales, Key-Account-Manager:innen

# Einwände entkräften



#### Lernziele

- Die Quittungsmethode souverän zur Entkräftung von Einwänden einsetzen
- Die im Berufsalltag vorkommenden Einwände systematisch erfassen und bearbeiten
- Reaktionsmuster für unterschiedliche Einwände entwickeln
- Einwände und Vorwände unterscheiden
- · Einwände decodieren

## **Zielgruppe**

Vertriebsaußendienst; Mitarbeiter:innen im Vertrieb; Key Account Manager:innen; Verkäufer:innen; Inside Sales

# **Erstkontakt herstellen**



#### Lernziele

- Recherche-Tools einsetzen
- Kontaktchancen erkennen und nutzen
- Das Kundennetzwerk systematisch erweitern
- Schnell potenzielle Kundschaft identifizieren können
- Durch gute Vorbereitung effektiv und effizient arbeiten
- Den Elevator-Pitch als Methode der Kundenakquise einsetzen
- Die Grundregeln für den richtigen Auftritt vor Kundschaft beherrschen

## **Zielgruppe**

Verkäufer:innen, Mitarbeiter:innen im Vertrieb, Vertriebsaußendienst, Inside Sales, Key Account Manager:innen

# Customer Centricity – Kund:innen verstehen, begeistern und binden



#### Lernziele

- Die Wünsche und Bedürfnisse der Kund:innen in den Mittelpunkt rücken
- Einen eigenen Beitrag zur Kundenzentrierung leisten
- Die Kund:innen verstehen, begeistern und binden
- Die Customer Journey zielgerichtet und erfolgreich beeinflussen
- Aus Beschwerdeführer:innen treue Kund:innen machen

## **Zielgruppe**

Mitarbeitende, die sich mit Kundenzentrierung auseinandersetzen und ihre Kund:innen begeistern wollen

# **Bedarf ermitteln**



#### Lernziele

- Die Bedarfsermittlung als grundlegenden Schritt im Verkaufsprozess kennen lernen
- Die GVZ-Methode für die gezielte Bedarfsermittlung anwenden
- Die wesentlichen Fragetypen kennen und bei der Bedarfsermittlung einsetzen
- Ein individuelles, auf die Praxis bezogenes Konzept für die Bedarfsermittlung entwickeln

# **Zielgruppe**

Verkäufer:innen, Mitarbeiter:innen im Vertrieb, Vertriebsaußendienst, Inside Sales, Key Account Manager:innen

# Beziehung aufbauen im Verkauf



#### Lernziele

- Den Smalltalk als Methode kennen und einsetzen
- Auf andere Menschen eingehen können
- · Die eigene Körpersprache steuern
- Gezielt Beziehungen zu Menschen aufbauen
- Nonverbale und verbale Signale der Zustimmung und Ablehnung erkennen

#### **Zielgruppe**

Verkäufer:innen, Mitarbeiter:innen im Vertrieb, Vertriebsaußendienst, Inside Sales, Key Account Manager:innen

# Nutzen argumentieren



#### Lernziele

- Eine individuelle Nutzenargumentation entwickeln
- Produktmerkmale und Kund:innennutzen unterscheiden können
- Die wichtigsten Kaufmotive kennen und erkennen
- Die "5 Stufen der Nutzenargumentation" beherrschen

### **Zielgruppe**

Verkäufer:innen, Mitarbeiter:innen im Vertrieb, Vertriebsaußendienst, Inside Sales, Key Account Manager:innen

# Abschlüsse erzielen



#### Lernziele

- Die Abschlussfrage als Methode anwenden
- Flexibel auf Bedürfnisse, Wünsche und Interessen von Kund:innen eingehen
- Projektmanagement-Tools nutzen, um Aufträge nachzuhalten
- Verbale und nonverbale Kaufsignale erkennen
- Kaufabschlüsse zielgerichtet einleiten

#### **Zielgruppe**

Verkäufer:innen, Vertriebsaußendienst, Mitarbeiter:innen im Vertrieb, Inside Sales, Key Account Manager:innen

# Online-Verhandlungen führen



#### Lernziele

- Online Beziehungen zu Verhandlungspartner:innen aufbauen
- Sich optimal auf Online-Verhandlungen vorbereiten
- In Online-Verhandlungen effektiv kommunizieren und präsentieren
- Schwierige Situationen in Online-Verhandlungen meistern
- Während einer Online-Verhandlung souverän agieren
- Unterschiede zwischen Online-Verhandlungen und Präsenz-Verhandlungen kennen

#### **Zielgruppe**

Vertriebsmanager:innen und Sales-Profis

# **Professionell verhandeln**



#### Lernziele

- Die Machtposition systematisch ausbauen
- Verhandlungen belastbar abschließen
- Leistungen strukturiert argumentieren
- Angebote richtig präsentieren
- Tragfähige Beziehungen aufbauen
- Mit der ZOPA und der BATNA optimal in die Verhandlung starten

### **Zielgruppe**

Mitarbeitende, die Verhandlungen mit Kund:innen, Partner:innen und Lieferant:innen führen

# Schwierige Verhandlungen führen



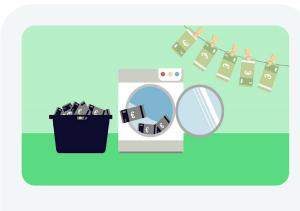
#### Lernziele

- Mit unfairen Attacken umgehen
- Lösungsorientiert auf Basis des Harvard-Konzepts verhandeln
- Stockende Verhandlungen wieder in Gang bringen
- · Verhandlungsspielchen erkennen und auflösen
- Auch in schwierigen Situationen auf die Sachebene finden

#### **Zielgruppe**

Mitarbeitende, die Verhandlungen mit Kund:innen, Partner:innen und Lieferant:innen führen

# Geldwäsche erkennen und verhindern



Verfügbar in den Sprachen:



Deutsch

MACROLEARNING



25 Minuten

#### Lernziele

 Erkennen, Vermeiden und Melden von Geldwäscheverdachtsfällen gemäß gesetzlichen Vorgaben.

### **Zielgruppe**

Mitarbeitende, unabhängig von Rolle oder Abteilung

# **Grundlagen der Compliance**



### **Lernziele Zielgruppe**

• Verständnis für Compliance aufbauen, Risiken erkennen und regelkonform Handeln.

# **Korruption vorbeugen**



#### Lernziele

• Korruption erkennen, Risiken einschätzen und durch regelkonformes Verhalten vorbeugen.

### **Zielgruppe**

Mitarbeitende, unabhängig von Rolle oder Abteilung

# **AGG - Allgemeines Gleichbehandlungsgesetz**



#### Lernziele

• Diskriminierung erkennen, vermeiden und ein inklusives Arbeitsumfeld aktiv gestalten.

### **Zielgruppe**

Mitarbeitende, unabhängig von Rolle oder Abteilung

# Windows 10



#### Lernziele

- In Windows 10 zurechtfinden
- Programme und Apps nutzen

### **Zielgruppe**

IT Anwender für Windows

# Windows 11



#### Lernziele

- In Windows 11 zurechtfinden
- Programme und Apps nutzen

### **Zielgruppe**

IT Anwender für Windows

# Clipchamp: Videobearbeitung leicht gemacht



#### Lernziele

- Anwendungsfälle
- Einführung

### **Zielgruppe**

# Microsoft 365 Copilot: A Beginner's Guide



#### Lernziele

- Controlling Copilot: How to use Copilot for Microsoft 365 correctly
- Exploring web-wide: Copilot for Microsoft 365 in Edge
- Precision landing: Using Copilot for Microsoft 365 in apps

### **Zielgruppe**

# **Delve**



### Lernziele

- Inhalte finden und organisieren
- Profil pflegen und Netzwerk nutzen

### **Zielgruppe**

# Edge



### Lernziele

- Edge einrichten
- Mit Webseiten umgehen

### Zielgruppe

IT Anwender für 365

# **Excel Advanced**



#### Lernziele

- Erweiterte Formeln und Funktionen
- PivotTable und PivotChart
- Weitere Funktionen von Excel

### **Zielgruppe**

IT Anwender für Office 2016/2019

# **Excel Basic**



#### Lernziele

- Abschließende Arbeiten
- Arbeitsmappen
- Diagramme
- Formatierungen
- Formeln und Funktionen
- Tabellen

### **Zielgruppe**

IT Anwender für Office 2016/2019

# Excel: Daten sortieren, auswerten und visualisieren



#### Lernziele

- Daten per Diagramm visualisieren
- · Daten visuell auswerten
- Tabellenblatt übersichtlich gestalten

### Zielgruppe

# **Excel: Grundlagen**



#### Lernziele

- Grundfunktionen nutzen
- Tabellenblatt bearbeiten, formatieren und schützen
- Tabellenblatt finalisieren und drucken

### **Zielgruppe**

# **Excel: Mit Formeln und Funktionen arbeiten**



#### Lernziele

- Die wichtigsten Funktionen kennenlernen
- Grundlagen für das Nutzen von Formeln und Funktionen

### **Zielgruppe**

# **Excel: PivotTables und PivotCharts**



#### Lernziele

- Daten mit einem PivotChart visualisieren
- Daten mit einer PivotTable auswerten

### **Zielgruppe**

# **Forms**



### Lernziele

- Formular oder Quiz erstellen und bearbeiten
- Formular oder Quiz teilen und auswerten

### Zielgruppe

# **Lists**



#### Lernziele

- Listen bearbeiten
- Listen einbinden und teilen
- Listen erstellen und verwalten
- Listeneinträge sortieren und filtern

### **Zielgruppe**

# **Office Starter**



#### Lernziele

- Dateien gemeinsam bearbeiten
- Inhalte bearbeiten
- Inhalte einfügen
- Oberfläche und Optionen

### **Zielgruppe**

IT Anwender für Office 2016/2019

# **OneDrive**



### Lernziele

- Mit Dateien arbeiten
- Online und lokal auf OneDrive zugreifen

### Zielgruppe

# **OneNote**



#### Lernziele

- Austausch von OneNote und Outlook
- Grundlegende Arbeiten
- Zusammenarbeit in OneNote

### **Zielgruppe**

IT Anwender für Office 2016/2019

# **Outlook**



#### Lernziele

- Ansichten im E-Mail-Bereich
- Aufgaben
- Basiswissen E-Mail
- E-Mail Optionen
- E-Mail-Bereich strukturieren
- E-Mails suchen und finden
- · Kalender und Terminplanung
- Outlook Spezialwissen
- Outlook unterwegs
- Personen
- Zusammenspiel zwischen den Programmen

### **Zielgruppe**

IT Anwender für Office 2016/2019

# **Outlook Classic: E-Mail**



#### Lernziele

- Ansichten im E-Mail-Bereich
- Basiswissen E-Mail
- Berechtigungen verwalten und Stellvertretung einrichten
- · E-Mail-Bereich strukturieren
- E-Mail-Optionen einstellen
- E-Mails suchen und finden

### **Zielgruppe**

# Outlook Classic: Kalender, Aufgaben, Personen und mehr



#### Lernziele

- Aufgaben
- · Kalender und Terminplanung
- Personen
- Zusammenspiel zwischen den Programmen

### Zielgruppe

# **Outlook: Allgemeine Einstellungen**



#### Lernziele

- Berechtigungen verwalten
- Outlook-Oberfläche anpassen

### **Zielgruppe**

# **Outlook: Einstieg**



#### Lernziele

- Abwesenheit organisieren
- In Outlook zurechtfinden
- Layout von Outlook allgemein anpassen

### **Zielgruppe**

# Outlook: E-Mails strukturieren und verwalten



#### Lernziele

- Aufgaben anlegen
- E-Mails strukturieren
- Kategorien nutzen
- Mit Ordnern arbeiten
- Outlook-Elemente durchsuchen
- QuickSteps verwenden
- Regeln erstellen

### **Zielgruppe**

# Outlook: E-Mails versenden und empfangen



#### Lernziele

- Anhänge nutzen
- Elemente in E-Mail einfügen und formatieren
- E-Mail drucken und exportieren
- E-Mail schreiben oder beantworten
- Mit Spam und Phishing umgehen
- Signatur hinzufügen

### **Zielgruppe**

# **Outlook: Ereignisse im Kalender organisieren**



#### Lernziele

- Ereignisse planen und verwalten
- Kalender verwalten
- Kalender-Oberfläche und Einstellungen anpassen

### **Zielgruppe**

# **Outlook: Kontakte und Gruppen verwalten**



#### Lernziele

- Kontakte und Kontaktlisten verwalten
- Mit Microsoft 365-Gruppen arbeiten

### **Zielgruppe**

# **Planner**

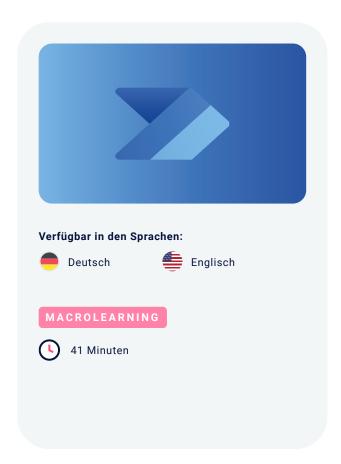


## Lernziele

- Plan einrichten und Aufgaben bearbeiten
- Plan und Aufgaben verwalten

## Zielgruppe

# **Power Automate**



#### Lernziele

- Flows teilen
- Mit Cloud-Flows arbeiten
- Power Automate kennenlernen

## **Zielgruppe**

# **Power BI**



### Lernziele

- Bericht erstellen und veröffentlichen
- Bericht und Auswertungen nutzen

## **Zielgruppe**

# **PowerPoint**



#### Lernziele

- Animationen einsetzen
- Bildschirmpräsentation
- Daten visualisieren
- Medien einbinden
- Präsentation erstellen
- Präsentation verwalten
- Überprüfen und Korrektur

## **Zielgruppe**

# **PowerPoint: Grundlagen**

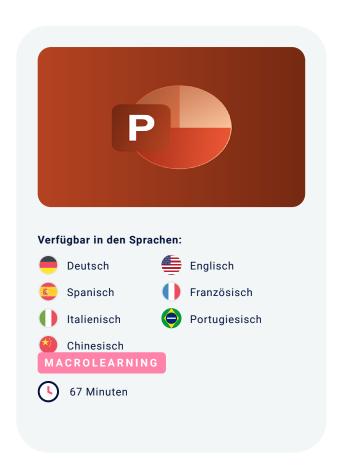


#### Lernziele

- Bildschirmpräsentation halten
- Inhalte einbinden
- Präsentation erstellen

## **Zielgruppe**

# PowerPoint: Präsentation erweitern und finalisieren



#### Lernziele

- Animationen einsetzen
- Daten einbinden und visualisieren
- Folienmaster verwenden
- Überprüfen und korrigieren

### **Zielgruppe**

# **SharePoint**



#### Lernziele

- Grundlagen
- SharePoint-Bibliothek organisieren
- Zusammenarbeiten im Arbeitsraum

## **Zielgruppe**

# **SharePoint: Grundlagen**



#### Lernziele

- Einstieg in SharePoint
- Mit Dokumenten und Listen arbeiten
- Zusammenarbeiten

## **Zielgruppe**

# **SharePoint: SharePoint-Website aufbauen und verwalten**



#### Lernziele

- SharePoint-Website aufbauen und strukturieren
- SharePoint-Website erstellen und verwalten

### **Zielgruppe**

# **Teams: Besprechungen und Webinare**



#### Lernziele

- Besprechungen planen und halten
- Webinar organisieren

### **Zielgruppe**

# **Teams: Team einrichten und App anpassen**



#### Lernziele

- Die Teams-App für den eigenen Bedarf anpassen
- Team erstellen und verwalten

### **Zielgruppe**

# **Teams: Telefon**



### Lernziele

- Mit Teams telefonieren
- Telefonate bei Abwesenheit verwalten
- Telefonate koordinieren

## **Zielgruppe**

# **Teams: Zusammenarbeiten**



#### Lernziele

- Im Team kommunizieren
- Mit Dateien arbeiten
- Mit einzelnen Personen kommunizieren

## **Zielgruppe**

# To Do



## Lernziele

- Microsoft To Do strukturieren
- Mit Microsoft To Do starten

## Zielgruppe

# **Umstieg auf Office**



#### Lernziele

- Allgemeine Neuerungen in Office
- Neuerungen in Excel
- Neuerungen in Outlook
- Neuerungen in PowerPoint
- Neuerungen in Word

## **Zielgruppe**

# **Visio**



## Lernziele

- Gemeinsam an Zeichnung arbeiten
- Zeichnung bearbeiten
- Zeichnung erstellen

## Zielgruppe

# **Viva Engage**



## Lernziele

- Eine Community administrieren
- In Viva Engage einsteigen
- In Viva Engage interagieren

## Zielgruppe

# Whiteboard



#### Lernziele

- Mit Whiteboard arbeiten
- Whiteboard erstellen und teilen

## **Zielgruppe**

# **Word Advanced**



#### Lernziele

- Dokumentenorganisation
- Effizientes Arbeiten mit Word
- Elemente eines Dokuments
- Erweiterte Formatierungen
- Spezielle Tools

## **Zielgruppe**

# **Word Basic**



#### Lernziele

- Dokument einrichten
- Serienbriefe
- Tabellen
- Texte eingeben und bearbeiten

## **Zielgruppe**

# **Word: Dokumente bearbeiten**



#### Lernziele

- Dokument anlegen und formatieren
- Dokument gliedern und organisieren
- Erweiterte Funktionen und Einstellungen kennenlernen
- Lesen und navigieren
- Mit Verweisen arbeiten
- Textbausteine und dynamische Textfelder einfügen

### **Zielgruppe**

# **Word: Grundlagen**



#### Lernziele

- Dokument einrichten
- Dokument finalisieren
- Texte bearbeiten und formatieren

## **Zielgruppe**

# Word: Mit Grafiken und Objekten arbeiten



#### Lernziele

- Grafiken und Objekte einfügen
- Tabellen und Diagramme einfügen

### **Zielgruppe**

# **Word: Serienbriefe**



#### Lernziele

- Serienbrief anlegen
- Serienbrief finalisieren

## **Zielgruppe**

# **PINKTUM**

## KONTAKT

Pink University GmbH +49 89 5 47 27 84 10 kontakt@pinktum.com

# MÜNCHEN

Bachbauernstraße 1 81241 München

## **HAMBURG**

Besenbinderhof 41 20097 Hamburg

