UWE M. KASPER
TRAINING & CONSULTING

ALBERT-SCHWEITZER-STR. 20
65366 GEISENHEIM

TELEFON: 0 67 22 / 98 12 90
FAX: 0 67 22 / 98 12 91
WWW.KASPER-TRAINING.DE
EMAIL: INFO@KASPER-TRAINING.DE

TRAININGS

...DER STRATEGISCHE SCHACHZUG

UWE M. KASPER
TRAINING & CONSULTING

Wir über uns

Inhouse-Trainings	Offene Trainings

Erfolg ist das Ergebnis kontinuierlicher Verbesserung

Ein wesentlicher **Erfolgsfaktor** zum Unternehmenserfolg liegt in gut ausgebildeten Führungskräften und Mitarbeitern, die neben der fachlichen Qualifikation auch über soziale Kompetenzen verfügen. **Führungskräfte** und **Mitarbeiter**, die sich bewusst auf andere Menschen einstellen und positiv mit Ihnen umgehen können, sind das **eigentliche Kapital eines jeden Unternehmens.**

- Ihren **Unternehmenserfolg** durch kontinuierliche Verbesserung Ihrer wichtigsten Ressourcen, Ihrer Führungskräfte und Mitarbeiter, zu steigern – das ist unser Ziel.

- Unser Hauptmerkmal liegt in der Durchführung von individuellen **Inhouse-Trainings und Workshops**. Damit Sie auch die Möglichkeit haben einzelne Mitarbeiter weiterzubilden, führen wir auch **offene Trainings** durch.

  - Ihnen werden Trainer zur Verfügung gestellt, die über langjährige **Praxiserfahrung** verfügen und eine qualifizierte Ausbildung in der Erwachsenen-Bildung haben.

- Am **Erfolg** und der **Zufriedenheit** unserer Kunden messen wir unseren Erfolg. Dabei legen wir besonderen Wert auf eine partnerschaftliche Zusammenarbeit mit Ihnen.

Wir über uns

UWE M. KASPER
TRAINING & CONSULTING

Inhouse-Trainings	Offene Trainings

Persönliches zu Uwe M. Kasper

- Gründete das Unternehmen 1998
  nach über neunjähriger Tätigkeit
  als festangestellter Managementtrainer.

- Ist Spezialist für Führungs-,
  Vertriebs- und Telefontrainings.

- Ist ausgebildeter **Lernsystem-Analytiker**
  mit Qualifikation in der Erwachsenen-Bildung.

- Begann nach **erfolgreichem Studium** seine berufliche Laufbahn
  in der Personalaus- und -weiterbildung in verschiedenen Bereichen.

- Hat **praktische Erfahrungen** im Bereich Führung und Vertrieb/Verkauf
  während und nach seinem Studium gesammelt.

Wir über uns

UWE M. KASPER
TRAINING & CONSULTING

Inhouse-Trainings	Offene Trainings

Unternehmen, die für uns sprechen

Unternehmen und Teilnehmer aus den verschiedensten Branchen und Hierarchien sprechen für uns als Partner, wenn es darum geht, individuelle Trainingslösungen zu entwickeln und zu realisieren. Gleichzeitig sind wir als kompetentes Trainingsunternehmen im Bereich der offenen Trainings anerkannt und gefragt.

Auszug aus Kunden-Unternehmen

- Allgemeine Kreditversicherung AG, Mainz
- autinform GmbH & Co. KG, Wiesbaden
- Brady GmbH Division ISST, Langen
- Branion GmbH, Overath
- BSI Vertriebs GmbH, Mörfelden-Walldorf
- C. Behrens – Werkzeugbau & Service, Alfeld
- Caritas Werkstätten, Montabaur
- dagema EG, Willich
- Hella Leuchtensysteme, Paderborn
- indis Kommunikationssysteme GmbH, Mainz
- InterRisk Versicherungen, Wiesbaden
- König + Neurath AG – Büromöbel-System, Karben
- Lexmark Deutschland GmbH, Dietzenbach
- orgaPLAN, Kaiserslautern
- perbit Software GmbH, Altenberge
- PSS – Polymer Standards Services GmbH, Mainz
- Seagate Software GmbH, Eschborn
- Skurass Bürotechnik, Lippstadt
- Sozialverband VdK, Koblenz

UWE M. KASPER
TRAINING & CONSULTING

Inhouse-Trainings

für Führung, Vertrieb, Innendienst

Unsere Inhouse-Trainings sind keine Standardseminare, sondern auf Ihre unternehmensspezifischen Bedürfnisse und Ziele **zugeschnittene Individuallösungen**.

Im Vordergrund steht der Teilnehmer, der aktiv in das Training einbezogen wird, z. B. durch Interaktion oder Videoaufzeichnungen.

Mit Ihnen zusammen definieren wir klare Trainingsziele und -inhalte. Daraus konzipieren wir Trainings-einheiten, vom einmaligen Training bis hin zur ganzheitlichen Unternehmensberatung.

Ein besonders **attraktives Kosten-Nutzen-Verhältnis** ergibt sich aus dem Abrechnungsmodus - nicht pro Teilnehmer, sondern pro Trainingstag.

Inhouse-Trainings

UWE M. KASPER
TRAINING & CONSULTING

Führung	Vertrieb	Innendienst

Leistungsangebot

Unser Leistungsangebot umfasst Inhouse-Trainings, Workshops und Coachings für die Bereiche Führung, Vertrieb/Verkauf, Innendienst und Service.

Auszug aus dem Themenspektrum Führungskräfte:

- Mitarbeiterführung: Motivation
- Mitarbeiterführung: Kommunikation
- Auswahl und Einstellung von Mitarbeitern
- Konfliktmanagement
- Rhetorik
- Event-Marketing
- Teamarbeit
- Zeitmanagement
- Motivation
- Selbstmanagement
- Besprechungen gestalten
- Coaching/Einzelcoaching
- Training on the job
- Train the trainer
- Soziale Kompetenzfaktoren

Auszug aus dem Themenspektrum Verkauf/Vertrieb:

- Vertriebsgrundtraining
- Vertriebsaufbautraining
- Key Account
- Verkaufen im Ladengeschäft
- Verkaufsorientierte Rhetorik
- Telefonische Terminakquisition
- Verkaufen am Telefon
- Telefon-Marketing
- Preisverhandlungen
- Präsentation
- Messetraining
- Arbeiten im Team
- Motivation
- Zeit-/Selbstmanagement
- Coaching/Einzelcoaching
- Soziale Kompetenzfaktoren

Auszug aus dem Themenspektrum Innendienst und Service

- Telefontraining
- Reklamationsmanagement
- Einkäufertraining
- Zeitmanagement
- Motivation
- Selbstmanagement
- Teamarbeit
- Der technische Service-Mitarbeiter
- Coaching/Einzelcoaching

Weitere Themen oder Themenkombinationen sind natürlich möglich.

UWE M. KASPER
TRAINING & CONSULTING

Offene Trainings 2003

für Führung, Vertrieb, Innendienst

Offene Trainings haben den Vorteil, dass Menschen aus verschiedensten Branchen und Positionen zusammentreffen, sich austauschen und aus den Erfahrungen anderer lernen.

An ein bis drei Tagen werden den Teilnehmern aktuelle Grundlagen und Spezialwissen aufgezeigt.

Durch das aktive Arbeiten in kleinen Gruppen und mit praxisnahen Übungen ist eine aktive Zusammenarbeit zwischen den Teilnehmern und dem Trainer gewährleistet.

UWE M. KASPER
TRAINING & CONSULTING

Offene Trainings 2003

Führung	Vertrieb	Innendienst

Trainingsübersicht

Training	Zielgruppe	Trainingsziel	Termin	Investition
Soziale Kompetenz-faktoren	Mitarbeiter die Kontakt mit internen oder externen Kunden haben.	Um dauerhaft erfolgreich zu sein reicht fachliches Wissen heute nicht mehr aus; im Kontakt mit Menschen wird ebenfalls soziale Kompetenz benötigt. Die Teilnehmer erkennen und verstärken ihre Persönlichkeit.	15. – 16.05.2003 04. – 05.11.2003	€ 490,00
Spitzenleistungen im Verkauf - Basiswissen	Vertriebsmitarbeiter die zeitgerecht verkaufen und auf einer partnerschaftlichen Basis eine langfristige Zusammenarbeit mit Ihren Kunden anstreben.	Anhand von Praxisbeispielen und persönlichen Aktivitäten erhalten die Teilnehmer das Grundgerüst für die Arbeit im Verkauf. **Ideal auch als Refresher**!	07. – 09.04.2003 07. – 09.07.2003 29. – 31.10.2003	€ 710,00
Spitzenleistungen im Verkauf - Profiwissen	Vertriebsmitarbeiter die höhere Sicherheit im Umgang mit Einwänden und in Verhandlungen Bekommen wollen.	Die Teilnehmer intensivieren ihr in der Praxis erworbenes Verkaufs-Know-How und optimieren ihren Verkaufsprozess: Von der Beratung bis zum Kaufentscheid.	10. – 11.07.2003 17. – 18.11.2003	€ 490,00
Mimik, Gestik, Rhetorik im Verkauf	Alle Mitarbeiter, die mehr Sicherheit und Wirkung in der Kommunikation und Verhandlung erhalten möchten.	Die Teilnehmer erkennen die Bedeutung von Körpersprache und Rhetorik. Durch deren Einsatz gewinnen sie größere persönliche Sicherheit und Überzeugungskraft.	26. – 27.06.2003 04. – 05.12.2003	€ 490,00
Präsentations-techniken	Alle Mitarbeiter, die Präsentationen, Ideen, Lösungen überzeugend vorstellen wollen.	Die Teilnehmer erkennen die Bedeutung von Präsentationen und setzen sie als wesentliches Überzeugungselement ein.	28. – 29.04.2003 25. – 26.09.2003	€ 490,00
Telefonische Terminakquisition	Alle Mitarbeiter, die Gesprächstermine akquirieren.	Die Teilnehmer akquirieren – auch bei schwierigen Gesprächspartnern - sicher kompetent qualifizierte Termine.	03.06.2003 17.09.2003	€ 270,00
Telefonieren – aber richtig	Mitarbeiter aller Ebenen mit Kundenkontakt am Telefon.	Die Teilnehmer lernen, am Telefon kundenorientiert, sicher und motiviert zu agieren; durch ihr positives Verhalten geben sie ihren Gesprächspartnern das Gefühl wichtig zu sein.	13.05.2003 06.11.2003	€ 200,00

Alle Investitionen verstehen sich zzgl. der gesetzlichen Mehrwertsteuer; bei den eintägigen Trainings sind das Mittagessen und die Pausengetränke enthalten; bei den mehrtägigen Trainings kommen noch Hotel- und Verpflegungskosten hinzu. Diese Trainings führen wir natürlich auch als Inhouse-Trainings durch.