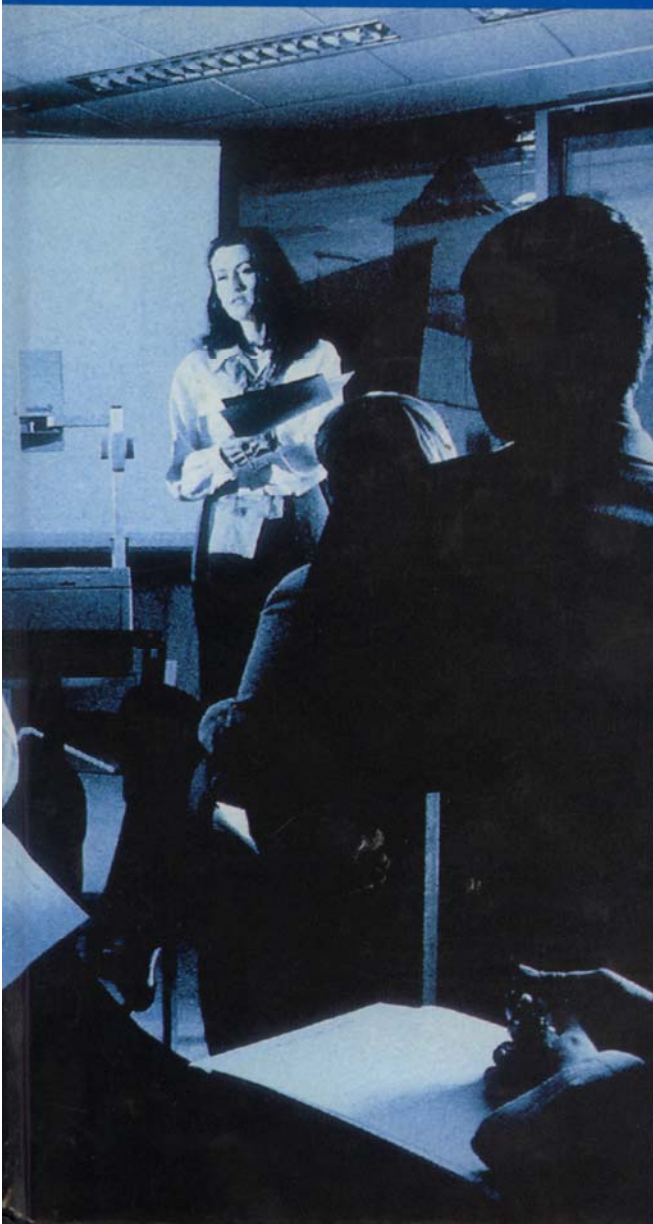


Christof Obermann
Frank Schiel
(Hrsg.)

Trainings- praxis



22
erfolgreiche
Seminare zu

- *Vertriebstraining*
- *Führung*
- *Teambuilding*
- *Unternehmensentwicklung*

Wirtschaftsverlag Bachem

Inhalt

Vorwort der Herausgeber

Kapitel 1

Seminareinheiten zu: Verkaufen und Verhandeln

- 1.1 Das Medium, das Kontakte schafft: Über Telefon aktiv verkaufen 11
von Helga Schuler
- 1.2 Auf Messen verkaufen – eine Alternative zu „Kann ich Ihnen helfen?“ 28
von Barbara Harbecke
- 1.3 Training: Optimierung persönlicher und telefonischer
Reklamationsgespräche 39
von Reinhard Fiehler
- 1.4 Training: Key-Account-Manager 57
von Frank Schiel
- 1.5 Verkaufstraining mit NLP..... 84
von Jörn Kreische

Kapitel 2

Seminareinheiten zu: Persönlichkeitsentwicklung und Führung

- 2.1 Profilcoaching 103
von Marlies Herbartz
- 2.2 Einführung von Zielvereinbarungsgesprächen 130
von Mechthild Laumen
- 2.3 Persönlichkeitsentwicklung mit Psychodrama..... 157
von Sabine Wicha
- 2.4 Persönlichkeitsentwicklung mit rational-emotiver Therapie 187
von Stephan Figge
- 2.5 Meistertraining zur Fehlzeitenreduzierung..... 209
von Birgit Bielefeld
- 2.6 Grundlagen der Kommunikation 226
von Jutta Lenz
- 2.7 Interviewtraining: Professionelles Bewerberrecruiting..... 253
von Christof Obermann

Kapitel 3

Seminareinheiten zu: Teambildung und -entwicklung

- 3.1 Teamentwicklung mit Psychodrama 273
von Josef Kramer und Birgit Bielefeld
- 3.2 Intergruppen-Training: Verbesserung der Arbeitsbeziehungen
zwischen Gruppen 286
von Raul Gutmann
- 3.3 Teamentwicklung in der Fertigung 311
von Roland Schneider und Marion Werth
- 3.4 Konfliktworkshop Teamentwicklung 333
von Christof Obermann
- 3.5 Arbeiten im Team 346
von Ursula Widmann-Rapp

Kapitel 4

Seminareinheiten zu: Changemanagement und Unternehmensentwicklung

4.1	Workshop: Dezentralisierung im öffentlichen Dienst.....	369
	<i>von Eberhard Hübbe</i>	
4.2	Moderatorentaining: Kundenorientierung	381
	<i>von Wolfgang Kring und Albert Thienel</i>	
4.3	Train the trainer: Prozeßoptimierung	403
	<i>von Marc Hartmann und Peter Baumgart</i>	
4.4	Coaching-Seminar für Changemanager.....	419
	<i>von Reiner Czichos</i>	
4.5	Empowerment-Workshop: Unternehmerischer Wandel für eine Großbank	446
	<i>von Jörg Michael Scholz</i>	
	Übersicht der Trainings anhand von ausgewählten Kriterien.....	469
	Autorenverzeichnis	473