



**PERSONAL-
ENTWICKLUNG**

DIE BESTE CREW

Kennen Sie das Gefühl?

Sie suchen nach neuen Wegen in der Fortbildung und Weiterentwicklung. Vieles gefällt auf den ersten Blick, aber nur ganz selten passt es auf Ihre individuelle betriebliche Situation und trifft damit nicht die Aufgabenstellung. teamFORCE ist diese Situation bewusst und baut mit seinen Inhalten im Bereich Persönlichkeitsentwicklung dort auf, wo klassische "Modul – bzw. Fertigteilanbieter" mit standardisierten Programmen nicht nachhaltig den gewünschten Erfolg bringen.

Jede Ausbildungs- und Entwicklungsmaßnahme wird individuell für Ihr Unternehmen und Ihre Mitarbeiter entwickelt, um die persönliche Arbeitssituation der Teilnehmer und die rasche nutzenorientierte Umsetzung des Erlernten in die tägliche Praxis zu gewährleisten.

Erlernen – Erkennen – Erleben

Dieser Grundsatz gilt für alle teamFORCE Ausbildungs- und Entwicklungsleistungen. Neues wird vorgestellt (**erlernt**), bereits vorhandenes Wissen wieder in Erinnerung gerufen (**erkannt** z.B. in Arbeitsgruppen). Der Erfolg schlussendlich kommt durch das **erlebte** eigene Ich in praxisbezogenen Situationen wie Übungen, Rollenspielen, Feedback, Aktivitäten bzw. Anwendung und Umsetzung.



VERKAUF & PRÄSENTATION

Es geht nicht mehr darum, Produkte und Lösungen zu verkaufen, sondern die gesamte Kundenbindung muss auf den nachhaltigen Erfolg Ihrer Kunden am Markt abgezielt sein. Um dies zu erreichen, müssen der Wille und die Fähigkeit vorhanden sein, Kundenstrategien zu verstehen und Erwartungen zu übertreffen.

- *Die beste Lösung vorbereiten, vertreten und umsetzen*
- *Projekt-, Dienstleistungs- und Investitionsgüterverkauf*
- *Kundenplanung, -entwicklung und -verantwortung*
- *Telefonische Akquisition und Kundenbetreuung*
- *Produkt- und Marktfindung – Marketing im Vertrieb*
- *Von Prospektaten zur Vorteil- und Nutzenargumentation*
- *Ziel- und Zuhörerorientiertes Präsentieren*
- *Vertriebs-Coaching und On-the-Job Training*

... und die Umsetzung weiterer Aufgabenstellungen

KUNDENORIENTIERUNG

Die Erwartungen der Kunden steigern sich kontinuierlich und mit ihnen verändern sich auch die Unternehmensziele. Nur Kundenzufriedenheit anzustreben ist nicht genug. Arbeitsorganisation und Kommunikation müssen effektiv, Freundlichkeit und Service vorbildlich sein.



- *Der erste Eindruck verbindet am Telefon*
- *Das "Bisschen mehr" im Customer Care*
- *Zusatzgeschäfte erkennen und umsetzen*
- *Beschwerden als Chancen sehen*

... und die Umsetzung weiterer Aufgabenstellungen



GRUPPEN & ORGANISATIONEN / TEAMBUILDING

Wachstum und neue Herausforderungen bedeuten sowohl für den Einzelnen als auch für Organisationseinheiten die Bereitschaft zur Veränderung. Vom Erleben eines "Wir-Gefühls" bis zur Ausräumung offener oder schwelender Konflikte fördern alle diese Maßnahmen einen optimalen Ablauf unternehmerischer Prozesse.

- *Schlüsselemente erfolgreicher Teamarbeit*
- *Aufbau effektiver Strukturen im Teamwork*
- *ergebnisorientierte Kommunikationskultur*
- *strukturiertes und konstruktives Feedback*
- *Integration neuer Mitarbeiter und Prozesse*
- *Verdeutlichung und Umsetzung des Leitbilds*
- *Konflikte aufnehmen und erfolgreich lösen*
- *Kontinuierliche Steigerung des Potenzials*

... und die Umsetzung weiterer Aufgabenstellungen

MANAGEMENT & FÜHRUNGSKRÄFTE

Führen heißt, Ziele mit Mitarbeitern zu erreichen. Dazu nötig sind echte Persönlichkeit, Verhalten und Erfahrungen. Fast jede Führungskraft kennt und nutzt nur rund ein Drittel ihres Potenzials.



- *Strategische Planung und Management*
- *Entwicklung authentischen Verhaltens*
- *Ideen formen und durchsetzen*
- *Mitarbeitergespräch und Zielformulierung*
- *Situative Führungsstile und -verhalten*
- *Leistungssteigerung durch Motivation*
- *Mitarbeiterauswahl und Bewerbungsgespräche*
- *Besprechungen ergebnisorientiert leiten*

... und die Umsetzung weiterer Aufgabenstellungen

EINZEL-COACHING

GRUPPEN-SUPERVISION

Coaching im beruflichen oder persönlichen Veränderungsprozess gibt die Möglichkeit, durch einen externen "Advocatus Diaboli" Sichtweisen zu erweitern, zu verändern bzw. zu strukturieren.

In der **Gruppen-Supervision** setzt ein externer "Katalysator" Prozesse in Gang, die ein Arbeitsteam sowohl vom Arbeitsergebnis als auch von der Arbeitszufriedenheit her weiter bringt. Dabei wird das Team in die Lage versetzt, eigene, möglichst optimale, Lösungen zu finden.

Alle beispielhaft beschriebenen Entwicklungsziele sind jeweils für sich alleine umsetzbar oder fügen sich zu einem individuell abgestimmten Ausbildungsplan für die Weiterentwicklung Ihrer MitarbeiterInnen zusammen.

"Vom Rudern zum Segeln" – zwei Praxis-Beispiele:

"Der professionelle Verkäufer im erfolgreichen Team"



- Unternehmen/
Teilnehmer* ■ Neu gegründete Abteilung von 8 Mitarbeitern, internationaler Pharma-Konzern mit Produktion in Österreich
- Situation/
Zielsetzung* ■ Förderung der "Vertriebs-Skills" der 4 Außendienstmitarbeiter
■ Förderung der Präsentationsfähigkeit aller Teilnehmer
Stärkung des Wir-Gefühls
- Durchführung/
Umsetzung* ■ 6 Tage an zwei Terminen, indiv. Nachbetreuung
■ Verkaufs- und Präsentationstrainingsteile und Teambuilding-Moderation im nahtlosen Ablauf
- Ergebnisse* ■ Mehr Sicherheit in Kundengesprächen und bei Präsentationen
■ Generierung von Aufträgen bei früher "unzugänglichen" Kunden
■ Stärkung des Vertrauens zueinander, verstärkte gegenseitige Hilfestellung

"Führungsverhalten in dynamischen Organisationen"

- Unternehmen/
Teilnehmer* ■ 5 Teamleiter aus dem Consulting Bereich eines der größten österreichischen Software-Häuser
- Situation/
Zielsetzung* ■ Organisationsänderung und daraus resultierende Umsetzungsprobleme
■ Förderung des Führungsverhaltens der Teamleiter, durchgängige Umsetzung von Zielvereinbarungen
■ Erkennen und Lösen bestehender Konflikte auf Grund unklarer Positionsprofile
- Durchführung/
Umsetzung* ■ Klausurseminar an 3 Tagen inkl. detaillierter Vorgespräche und individuelles Feed-Back
■ Elemente von Führungsverhaltenstraining mit Komponenten aus Konfliktbewältigung und Gruppenprozessen
- Ergebnisse* ■ Bildung einer "Teamleiter-Gruppe" zur Förderung der internen Abstimmung und Umsetzung notwendiger, teils neuer Prozesse
■ Einführung klarer Schnittstellen zwischen Team- und Projektleitung
■ Durchgängige Zielvereinbarungen mit den MitarbeiterInnen



Mehr zu den Kompetenzen und Referenzen erfahren Sie bei:



PERSONAL-
BESCHAFFUNG
DIE BESTEN AN BORD



Teamforce Human Resources GmbH
1060 Wien, Bienengasse 5
Tel.: +43 (0) 1 / 810 75 10
Fax: +43 (0) 1 / 810 75 50
team@teamforce.at
www.teamforce.at



PERSONAL-
CONSULTING
DIE BESTE AUSSICHT

