

Weiterbildung 2020

Wege entstehen dadurch, dass wir sie gehen.

Antonio Machado



Weiterbildung 2020 (Stand 06.11.2020)

Für Führungskräfte und verantwortliche Mitarbeiter/Innen

- | | |
|---|---------|
| 1. Professionelle Betreuung von Bestandskunden | Seite 3 |
| 2. Professionelle Neukunden akquisition | Seite 4 |
| 3. Die eigene Gesundheit stärken und erhalten | Seite 5 |
| 4. Werte leben mit Leitbild - Praxisworkshop | Seite 6 |
| 5. Soft-Power- Marketing - Praxisworkshop | Seite 7 |
| 6. Kommunikation und Gesprächsführung | Seite 8 |
| 7. Werteorientierte Führung von Mitarbeitern | Seite 9 |

Für Menschen mit Behinderung/Beschäftigte

- | | |
|-----------------------------------|----------|
| 8. Telefon training | Seite 10 |
| 9. Büro organisation | Seite 11 |
| Werkstättenmesse 2020 | Seite 12 |
| Profil Birgit Wolf | Seite 13 |
| Konditionen/
Veranstaltungsort | Seite 14 |



1. Professionelle Betreuung von Bestandskunden

Zielgruppe	Gruppenleiter/Innen/Produktions- und Werkstattleiter/Innen in leitenden Funktionen mit Kundenkontakt
Zielsetzung	Strukturierung und Verbesserung des Bestandskundenmanagement, Maßnahmen zur Kundenbindung Erhöhung der Kundenzufriedenheit, Erhöhung der Umsatzgröße pro Auftraggeber, Strukturierung der Bestandskunden nach ABC Analyse und weiteren Methoden Cross Selling, Kundenpotentiale aufdecken.
Inhalt	Ermittlung von zusätzlichen Markt- und Ressourcenpotentialen von Kunden, Definition des Kundenwertes
Leistungsumfang	Zwei Seminartage, Getränke und Snacks (z. T.), Fotodokumentation vom Seminartag, Zertifikat
Vorbereitung	Bitte wählen Sie fünf Kunden aus, bei denen Sie Potentiale vermuten.

Termine:

Tag	Datum	Zeit		Preis		Veranstaltungsort
		Tag 1	Tag 2	pro Tag	für 2 Tage	
Mittwoch/Donnerstag	04.03./05.03.2020	10.00 – 17.00	09.00 – 17.00	395,00 €	790,00 €	Berlin
Mittwoch/Donnerstag	06.05./07.05.2020	10.00 – 17.00	09.00 – 17.00	395,00 €	790,00 €	Berlin
Donnerstag/Freitag	18.06./19.06.2020	10.00 – 17.00	09.00 – 17.00	395,00 €	790,00 €	Berlin

2. Professionelle Neukundenakquisition

Zielgruppe	Gruppenleiter/Innen/Produktions- und Werkstattleiter/Innen in leitenden Funktionen mit Kundenkontakt
Zielsetzung	Kennenlernen und Üben von Strategien und Techniken zur professionellen Neukundenakquisition
Inhalt	Auswahl der geeigneten Zielgruppe, Neukundenakquisition am Telefon mit Leitfadenerstellung und praktischen Übungen, Direktmailing Definition des Kundenwertes.
Leistungsumfang	Ein Seminartag oder zwei Seminartage, umfangreiche Teilnehmerunterlagen, Getränke und Snack Fotodokumentation vom Workshop, Zertifikat.
Vorbereitung	Bitte bringen Sie 5 potentielle Kundenkontakte mit, bei denen Sie Potential vermuten.

Termine:

Tag	Datum	Zeit		Preis		Veranstaltungsort
		Tag 1	Tag 2	pro Tag	für 2 Tage	
Donnerstag/Freitag	12.03./13.03.2020	10.00 – 17.00	09.00 – 16.00	395,00 €	750,00 €	Potsdam
Montag/Dienstag	04.05./05.05.2020	10.00 – 17.00	09.00 – 16.00	395,00 €	750,00 €	Potsdam
Donnerstag/Freitag	25.06./26.06.2020	10.00 – 17.00	09.00 – 16.00	395,00 €	750,00 €	Potsdam

3. Die eigene Gesundheit stärken und erhalten - Inklusiv

Zielgruppe	Alle Menschen, die aktiv die eigenen Selbstheilungskräfte (re)aktivieren möchten und Methoden und Erkenntnisse für die eigene Stärkung kennenlernen möchten.
Zielsetzung	Das eigene Stresserleben sowie der Umgang mit Belastungen im Beruf und im Alltag wird hier reflektiert und lösungsorientiert bearbeitet
Inhalt	In diesem zweitägigen Seminar werden wissenschaftliche Erkenntnisse über Stress und dessen Auswirkungen auf Körper und Geist mit Erfahrungswissen und Erinnerungswissen des eigenen Körpers verbunden. Sie reaktivieren die Selbstheilungskräfte des Körpers durch Achtsamkeitsübungen und stärken Ihre Widerstandskraft für verschiedene Lebenssituationen. Ein Ausflug in Ihr Gehirn ermöglicht es Ihnen, dort mehr über die Zusammenhänge und aktive Wirkmöglichkeiten zu erkennen. Psychische Belastungen werden betrachtet und die Bedeutung von Burn-out erklärt sowie ein achtsamer Umgang mit sich selbst, um präventiv aktiv zu sein. Erarbeitung der eigenen Ressourcen und Stabilisierung des emotionalen Erlebens mithilfe der inneren Antreiber. Auf Wunsch persönliches Coaching im zeitlichen Umfang von ca. 15 Minuten.
Leistungsumfang	Zwei Seminartage, Getränke und Snacks, umfangreiche Teilnehmerunterlagen
Vorbereitung	Das Training wird von einem Duo (Mann und Frau) durchgeführt, um die Besonderheiten der weiblichen und männlichen Herangehensweise an das Thema ausgewogen zur Geltung zu bringen.
Dozent(en):	Birgit Wolf, Dr. Jürgen Weisheit

Termin:

Tag	Datum	Zeit	Kursgebühr	Veranstaltungsort
Donnerstag/Freitag	21.05./22.05.2020	09.00 – 17.00	250,00 €	Yogahaus Weltzin
Montag/Dienstag	28.09./29.09.2020	09.00 – 17.00	250,00 €	Bildungshaus Sankt Martin, Bernried
Donnerstag/Freitag	08.10./09.10.2020	09.00 – 17.00	250,00 €	Yogahaus Füssen

4. Werte leben mit Leitbild – Praxisworkshop

Zielgruppe	Leitbildbeauftragte in Organisationen, Geschäftsführung mit und ohne Vision, Gruppenleitung, Initiatoren, Interessierte
Zielsetzung	Die Teilnehmer lernen die Bedeutung der unausgesprochenen Werte und Normen in Organisationen erkennen. Sie definieren den Gesamtnutzen für die Organisation durch Corporate Identity und Leitbild und erstellen eine Rasteranalyse der derzeitigen Situation. Sie formulieren und entwickeln eine Zielsetzung für das Leitbild.
Inhalt	In diesem zweitägigen Praxisworkshop lernen die Teilnehmer verschiedene Methoden des integrierten Leitbildprozesses kennen. Auch werden geeignete Vorgehensweisen zur Einbindung aller Beteiligten vorgestellt – angepasst an die jeweilige Organisationsgröße. Sie erlernen und erproben selbst zielführende Instrumente zur Leitbildüberarbeitung/Leitbildentwicklung in der Organisation.
Leistungsumfang	Zwei Seminartage, Getränke und Snack, umfangreiche Teilnehmerunterlagen, Zertifikat, Fotodokumentation vom Workshop.

Termine:

Tag	Datum	Zeit		Preis		Veranstaltungsort
		Tag 1	Tag 2	pro Tag	für 2 Tage	
Montag/Dienstag	23.03./24.03.2020	10.00 – 17.00	08.30 – 17.00	360,00 €	690,00 €	Potsdam
Montag/Dienstag	22.06./23.06.2020	10.00 – 17.00	08.30 – 17.00	360,00 €	690,00 €	Potsdam
Donnerstag/Freitag	15.10./16.10.2020	10.00 – 17.00	08.30 – 17.00	360,00 €	690,00 €	Potsdam

5. Soft-Power-Marketing – Praxisworkshop

Zielgruppe	Marketingbeauftragte, Interessierte
Zielsetzung	Verständnis und Bedeutung von Marketing in der sozialen Organisation vermitteln und erzeugen. Entwicklung einer zielführenden Marketingstrategie mit Budgeterstellung, Flyerentwicklung.
Inhalt	In diesem zweitägigen Praxisworkshop lernen die Teilnehmer das gesamte Marketinginstrumentarium von der Kommunikationspolitik über die Produktpolitik, Vertriebspolitik und Preispolitik kennen und für Eigenprodukte und Dienstleistungen einsetzen. Themen wie Marketing-Controlling und Nutzen des Marketing werden vermittelt. Flyererstellung und Do`s and Dont`s im Marketing werden erlernt.
Leistungsumfang	Zwei Seminartage, Getränke und Snack, umfangreiche Teilnehmerunterlagen, Fotodokumentation vom Workshop, Zertifikat.

Termine:

Tag	Datum	Zeit		Preis		Veranstaltungsort
		Tag 1	Tag 2	pro Tag	für 2 Tage	
Dienstag/Mittwoch	25.08./26.08.2020	11.00 – 17.00	08.30 – 17.00	360,00 €	690,00 €	Potsdam
Dienstag/Mittwoch	22.09./23.09.2020	11.00 – 17.00	08.30 – 17.00	360,00 €	690,00 €	Potsdam

6. Kommunikation und Gesprächsführung

Zielgruppe	Jeder Mitarbeiter, Teams die ihre Kommunikation untereinander verbessern wollen
Zielsetzung	Gemeinsame Lösung finden durch gegenseitiges Verstehen
Inhalt	Konstruktive Gestaltung von Beziehungen und Kontakten im Arbeitsleben Kommunikationsquadrat nach Schulz von Thun, 5 Axiome von Watzlawick Szenisches Arbeiten / Rollenspiel, Themenzentrierte Interaktion, Grundlagen der Kommunikation, Beziehungsgestaltung (nach Carl Rogers)
Leistungsumfang	Zwei Seminartage, Getränke und Snack, umfangreiche Teilnehmerunterlagen, Zertifikate, Fotodokumentation vom Workshop.

Termine:

Tag	Datum	Zeit		Preis		Veranstaltungsort
		Tag 1	Tag 2	pro Tag	für 2 Tage	
Donnerstag/Freitag	27.08./28.08.2020	10.00 – 17.00	08.30 – 17.00	360,00 €	690,00 €	Potsdam
Donnerstag/Freitag	22.10./23.10.2020	10.00 – 17.00	08.30 – 17.00	360,00 €	690,00 €	Berlin
Donnerstag/Freitag	12.11./13.11.2020	10.00 – 17.00	08.30 – 17.00	360,00 €	690,00 €	Potsdam

7. Werteorientierte Führung von Mitarbeitern

Zielgruppe	Führungskräfte in unterschiedlichen Ebenen, Bereichsleitung, Geschäftsführung
Zielsetzung	Mit Argumenten überzeugen, Engagement wecken und Akzeptanz schaffen, Ziele transparent und motivierend formulieren und Orientierung geben, flexibel mit Änderungen und Störungen umgehen
Inhalt	Grundlagen der Mitarbeiterführung, Anforderungen an Führungskräfte, Agile Führung, Führung als Coaching, Führung aus Sicht von Mitarbeitern und Experten, Motivation als Führungsinstrument, Strategische und operative Führung, Führungsstile, Situative Führung, Führung und Abstimmung im Team Rahmenbedingungen effizienter Führung, ziel- und menschenorientiertes Führungsverhalten, Führungskompetenzen, Selbst-Test Führungsverhalten, Fremd-Wahrnehmung, Leitfaden Mitarbeitergespräch, Differenziertes Leistungsfeedback, Aufgaben und Zielvereinbarungen
Leistungsumfang	Zwei Seminartage, Getränke und Snack, umfangreiche Teilnehmerunterlagen, Fotodokumentation vom Workshop, Zertifikat

Termine:

Tag	Datum	Zeit		Preis		Veranstaltungsort
		Tag 1	Tag 2	pro Tag	für 2 Tage	
Donnerstag/Freitag	02.07./03.07.2020	10.00 – 17.00	08.30 – 17.00	360,00 €	690,00 €	Potsdam
Donnerstag/Freitag	17.09./18.09.2020	10.00 – 17.00	08.30 – 17.00	360,00 €	690,00 €	Berlin
Donnerstag/Freitag	26.11./27.11.2020	10.00 – 17.00	08.30 – 17.00	360,00 €	690,00 €	Potsdam

8. Telefontraining für Menschen mit Einschränkungen/Beschäftigte

Zielgruppe	Mitarbeiter/innen der Zentrale und anderer telefonintensiver Arbeitsplätze, Beschäftigte an Außenarbeitsplätzen
Zielsetzung	Die Teilnehmer/innen werden befähigt, ein verbessertes Verständnis für das Telefonverhalten zu erlernen. Mit Hilfe eines Leitfadens erlernen sie zielführende Kommunikation am Telefon
Inhalt	Leitfadenerstellung, Rollenspiele, Videoaufzeichnungen, Mystery-Calling
Leistungsumfang	Ein Seminartag, Zertifikate, Durchführung Einsatz einer Telefontrainingsanlage als Gegensprechanlage Die Veranstaltung wird durch geeignete Konzentrations- und Entspannungsübungen begleitet

Termine:

Tag	Datum	Zeit	Preis	Veranstaltungsort
Donnerstag	05.03.2020	10.00 – 16.00	165,00 €	GDW Mitte, Kassel
Donnerstag	05.11.2020	10.00 – 16.00	165,00 €	GDW Mitte, Kassel

9. Büroorganisation für Menschen mit Behinderung/Beschäftigte

Zielgruppe	Interner Post- und Kopierdienst, andere Büroarbeitsplätze, Beschäftigte an Außenarbeitsplätzen
Zielsetzung	Erlernen und Vertiefen von strukturierter Arbeitsweise und Bedeutung der Büroorganisation und Arbeitsplatzorganisation, effizienter Einsatz von Büromaterialien
Inhalt	Posteingang, Ablage/Archiv, Arbeitsplatz, Theoretische Inhalte zum Einsatz von Hilfsmitteln im Bürobereich, hoher Anteil praktischer Übungen mit Kontrolle, Erstellung von e-mail und Ablage. Begleitet wird der Tag von Konzentrations- und Entspannungsübungen
Vorbereitung	Die Teilnehmer/innen bringen Fotos/Kopien vom eigenen Arbeitsplatz mit
Leistungsumfang	Ein Seminartag, Zertifikate, umfangreiche Teilnehmerunterlagen, Getränke, Snack

Termine:

Tag	Datum	Zeit	Preis	Veranstaltungsort
Mittwoch	18.03.2020	10.00 – 16.00	165,00 €	Berlin
Mittwoch	02.09.2020	10.00 – 16.00	165,00 €	Potsdam

Einladung zum Vortrag auf der Werkstätten: Messe 2020, Messengelände Nürnberg

Referent: Diplom-Kauffrau Birgit Wolf
Vortragstitel: Umgang mit Veränderungen in Werkstätten
Tag, Datum: Donnerstag, 02.04.2020
Uhrzeit: 15:45 Uhr
Raum: *wird noch bekanntgegeben*

Die Werkstätten unterliegen gerade jetzt einem extremen Wandel. Die Rahmenbedingungen haben sich deutlich auf vielen Ebenen verändert. So ist nun sowohl für jeden Einzelnen in Führung der Organisation als auch in der Leitung von Gruppen notwendig, sich selbst den neuen Rahmenbedingungen anzupassen als auch nach Lösungen für organisatorische Veränderungen zu suchen.

Wir stellen Beispiele für Lösungsansätze auf der persönlichen Ebene und der organisatorischen Ebene vor.

„Ein Unternehmen ist für mich wie ein Baum. Er benötigt für Wachstum das richtige Licht, die richtige Menge Wasser und den optimalen Nährboden.

Ziel meiner Arbeit ist es, mit Unternehmen des Mittelstandes diese Faktoren in Form von professionellem Personal, Marketing und Unternehmensstrategie zu entwickeln und bei der Umsetzung zu unterstützen.

Damit wird das Unternehmen langfristig und nachhaltig gesichert.“

Birgit Wolf unterstützt und entwickelt Menschen und Organisationen – in Kulturentwicklungsprozessen oder beim Vertriebscoaching und im Betrieblichen Gesundheitsmanagement.

Seit 1999 ist sie bundesweit in Werkstätten, mittelständischen Unternehmen und für internationale Konzerne im Einsatz.

Die Entwicklung von Marketing- und Vertriebsstrategien sowie das Coaching von Vertriebsmitarbeitern und -leitungen gehören zu ihren Kernkompetenzen.

Heute begleitet sie Unternehmen in Kulturentwicklungsprozessen. Sie entwickelt im Bottom-up Verfahren unter Einbindung möglichst vieler Mitarbeiter und mit dem Werteprofil Leitbilder und Führungsleitlinien und begleitet bei der erfolgsorientierten Integration. Für sie ist es eine große Freude, zukunftsorientierte und klare Unternehmenskultur für alle erlebbar zu machen.

Ihre Leidenschaft für Meditation, Yoga und Achtsamkeit bringt sie in ihre Seminare im Rahmen des Betrieblichen Gesundheitsmanagements in Produktion und Verwaltung ein und lebt sie im Netzwerk Achtsame Wirtschaft.



Konditionen und Veranstaltungsort

Alle Preise verstehen sich netto, zzgl. der gesetzlich gültigen Mehrwertsteuer.
Die Räume sind behindertengerecht ausgestattet.

Alle Weiterbildungen sind als inhouse Veranstaltungen buchbar.

Wir unterstützen Sie gern bei der Auswahl geeigneter
Übernachtungsmöglichkeiten in Potsdam und Umgebung.

Ich freue mich auf Sie!

Sie erreichen mich auf folgenden Wegen:

Birgit Wolf

Dipl.-Kauffrau

Ahornallee 46A

14050 Berlin

Telefon: 0049 / 30/4 31 3805

Mobil: 0049 / 1 71 / 4 840474

Email: wolf@marketcoach.de

Web: www.marketcoach.de

