



Angebote

VOKC Kanalstr. 18 a - 23970 Wismar
www.dozenten-pool.org
E-Mail: vo-consulting@web.de Tel.: 03841-304831
Mobil: 0151-14956202

Was bietet Ihnen eine Rhetorikschule?

Unser Angebotssortiment für Sie!

Ausdruck und Reden:

Vorträge halten und gestalten:

- Ihre Themenpräsentation
- Ihre Firmenpräsentation
- Coaching des Präsentators

Worte:

Gesprächsleitfäden:

- Telefonate
- Kundenakquise
- Produktverkauf
- Freie Rede
- Coaching des Redners
- Coaching der Telefonie

Seminare:

- Motivationstraining
- Verkaufsförderung
- Zeitmanagement
- Konfliktmanagement
- Persönlichkeitstraining
- NLP

Gespräche:

- Supervision
- Zielvereinbarung
- Coaching aller Ebenen
- Meetings gestalten
- Moderation

Preise: siehe Konditionen wegen Fördermöglichkeiten immer individuelle VB

VOKC Kanalstr. 18 a - 23970 Wismar

www.dozenten-pool.org

E-Mail: vo-consulting@web.de Tel.: 03841-304831

Mobil: 0151-14956202

Firmenmeeting mit anschließendem Workshop

WIR KOMMEN KOSTENLOS ZU IHNEN...!

...zum Erstgespräch

...zur Durchführung einer Erstanalyse

...zum Info- und Präsentationsabend

WARUM?

Um uns persönlich kennen zu lernen!

Um Ihnen Inhalte zu präsentieren!

Um Ihren Bedarf zu ermitteln!

Um Ihnen Bildungs- Bausteine anzubieten!

Um Termine und Arbeitsorte zu besprechen!

Um leistungsbezogene Preise zu verhandeln!

ZEITVERSCHWENDUNG ODER MEINUNGSBILDEND?

*Erst wenn **Sie** detailliert wissen, was Ihr Mitarbeiter lernen will und wer es benötigt - können Sie das Maximum aus seiner Qualifizierung für Ihr Unternehmen schöpfen!*

DAUER?

*Ist abhängig von **Ihren** Bedürfnissen. Kurzseminare mit anschließendem Workshop oder Schulungen von mehreren Tagen, abhängig von Ihrem Zeitplan, sind möglich.*

VOKC Kanalstr. 18 a - 23970 Wismar

www.dozenten-pool.org

E-Mail: vo-consulting@web.de Tel.: 03841-304831

Mobil: 0151-14956202

Managertrainings!

WICHTIG!

Führungskoaching!

- ❖ *Die eigene Persönlichkeit stärken und stabilisieren lernen*
- ❖ *Kritik- und konfliktfähig werden*
- ❖ *Führungsstile erkennen und anwenden*
- ❖ *Und wen motiviere ich wie?*
- ❖ *Koordination- und Organisationsprozesse*
- ❖ *Bewerbersauswahlcenter arrangieren, durchführen und die beste Auswahl treffen*
- ❖ *Gruppendynamische Prozesse erkennen und reagieren können*

KOSTENSPAREND!

Train the Trainer! Ausbildung für Inhouse- Seminare!

- ❖ *Seminare selber gestalten*
- ❖ *Präsentationstechniken*
- ❖ *Kommunikation/Rhetorik*
- ❖ *Methodik-Didaktik*
- ❖ *Motivationstraining*
- ❖ *Energizer effektiv einsetzen*

EFFEKTIV!

Managercoaching!

Coaching, eine der neusten und effektivsten Trainingsmethoden!

- ❖ *Spezielles Persönlichkeitstraining für Managerebenen*
 - *Den passenden eigenen Führungsstil ermitteln*
 - *Unbewusste und bewusste Handlungsweisen auseinander halten und verändern lernen*
 - *Individuelles Kommunigramm erstellen*
 - *Supervision und Reflektionsarbeit*
 - *Allen Arten von Charaktertypen souverän begegnen können*
 - *Konfliktfähig werden*
- ❖ *Schon ab 8 Stunden umsetzbare Lösungen sichtbar*
- ❖ *Erstes Gespräch kostenlos*

VOKC Kanalstr. 18 a - 23970 Wismar

www.dozenten-pool.org

E-Mail: vo-consulting@web.de Tel.: 03841-304831

Mobil: 0151-14956202

Mitarbeiterqualifikationen!

UMSATZORIENTIERT!

Dienstleistungstraining!

- ❖ *Der richtige Umgang mit Klienten, Patienten und Kunden*
- ❖ *Empfehlungstraining*
- ❖ *Unternehmerisches Handeln*
- ❖ *Klienten, Patienten und Kunden willkommen heißen*
- ❖ *Kontaktfähig bleiben*
- ❖ *Launen in den Griff bekommen*
- ❖ *Kundentypen erkennen und behandeln*

ÜBERZEUGEND!

Kommunikationstraining!

Der Umgang mit schwierigen und reklamierenden Gästen!

- ❖ *Fragetechniken*
- ❖ *Antworttechniken*
- ❖ *Kundentypen und Spezialbehandlung*
- ❖ *Kommunikationssperren beheben*
- ❖ *Einfühlungsvermögen ist erlernbar*
- ❖ *Reklamationen behandeln lernen*

ABHÖRSICHER!

Telefontraining!

- ❖ *Begrüßung und Welcome*
- ❖ *Fragen statt Sagen*
- ❖ *Vom ersten Eindruck auf beiden Seiten*
- ❖ *Passive und Aktive Sprache*
- ❖ *Kundenpflege statt Vergraultechnik*
- ❖ *Speziell aufs Haus abgestimmte Scripte*
- ❖ *Telefontypen*
- ❖ *Telefonpsychologie*
- ❖ *Das Telefon kein Zeitdieb mehr*
- ❖ *Der gezielte Telefonausstieg*

VOKC Kanalstr. 18 a - 23970 Wismar

www.dozenten-pool.org

E-Mail: vo-consulting@web.de Tel.: 03841-304831

Mobil: 0151-14956202

Und wer motiviert uns?

Was uns Chefs interessiert!

EIN SPEZIELLES MÖGLICHKEITENSEMINAR

Possibility - Management

- ❖ *Wie sieht der Markt von Morgen aus?*
- ❖ *Habe ich Produkte um mitzumischen?*
- ❖ *Ständig neue Ideen kreieren!*
- ❖ *Wie begegne ich neuen Märkten?*
- ❖ *Stabil genug bleiben, sich am Markt behaupten, nicht verdrängen lassen, den Blick nach VORNE behalten!*
- ❖ *Routinefallen erkennen und vermeiden!*

ERFOLG ERREICHEN UND ERHALTEN!

Neurolinguistische Programmierung!

- ❖ *Ist Erfolg nur ein Zufall oder Glücksprinzip?*
- ❖ *Einen Umstand der mich am Erfolg hindert, sofort verändern*
- ❖ *Eine besondere Art der Motivation!*
- ❖ *Eine spezielle Art des Kommunikationstrainings*
- ❖ *„High Level“ Ziel - In Verhandlungen die Nase vorne behalten!*

EIN CHEF IST AUCH NUR EIN MENSCH!

Zeit-, Stress- und Konfliktmanagement!

- ❖ *Ihr persönlichkeitsbezogenes Einzelcoaching!*
- ❖ *Slow – Work - Das Geheimnis echter Stressbewältigung!*
- ❖ *Prioritäten setzen - Das Geheimnis von Zeitplänen*

VOKC Kanalstr. 18 a - 23970 Wismar

www.dozenten-pool.org

E-Mail: vo-consulting@web.de Tel.: 03841-304831

Mobil: 0151-14956202

Das Persönlichkeitstraining **oder** **„Wie motiviere ich mich selbst?“**

Ziel: **Selbstvertrauen gewinnen und stärken**
Wie entwickle ich Persönlichkeit?

Wer kennt sie nicht, die Momente, in denen man gern in Grund und Boden versunken wäre?! - Die Momente der erlebten Ohnmacht und keinen Weg da raus.

Wer kennt die Gefühle einer Frau, die belächelt wird, wenn sie etwas vorzutragen hat?!

Wer kennt das Gefühl, wieder mal nicht ernst genommen worden zu sein?!

Sich präsentieren zu müssen - mit dem Gefühl, es nicht zu bringen.

Ein gesundes Selbstwertgefühl stärkt unser Wohlbefinden und unseren Erfolg!

Zielgruppe: Menschen, die Ihr Selbstwertgefühl stärken, Ihr Selbstvertrauen fühlen und Ihr Selbstbewusstsein leben wollen.

Inhalte:

1. Entwicklung der Persönlichkeit
2. Das Persönlichkeitsprofil
3. Selbst- / Fremdbild
4. Beruf zur Berufung
5. Motivation und Manipulation
6. Sozialkompetenz
7. Rollenverhalten
8. Konfliktfähigkeit
9. Kritikfähigkeit
10. Kommunikationsfähigkeit

Stressbewältigung

Ziel: **Das Vermitteln neuer Verhaltens- und Schutzmöglichkeiten:**

- „Was mache ich, wenn mein Frustkonto voll ist?“
- „Wie begegne ich notorischen Nörglern?“
- „Wie komme ich auch in energetisch schwierigen Momenten wieder ins Gleichgewicht?“

Zielgruppe: Mitarbeiter deren Stresskonto voll ist

Inhalt:

- Stressabbau durch Erkennen der eigenen Stresspotentiale (Check IN)
- Das individuelle Orten der Umstände, die zum Stress führen
- Stressentstehung; Arten; Umstände
- Veränderungsmodell „Perspektivendreh“ erfahren und individuell erarbeiten; Fixieren
- Motto „Was bringt mich persönlich aus meiner Mitte?“
- Die Antworttechnik „5-Satz-Technik“ erfahren und anwenden lernen
- Das Üben von Stresssituationen im Rollenspiel; beide Techniken werden erprobt
- Entspannungstechniken als schnelle Hilfsmöglichkeit
- Jeder erstellt seinen eigenen individuellen Veränderungsauftrag an sich
- (Check Out) dient der Fixierung der umzusetzenden Veränderungsverträge in Zeit; Wort und mit Verantwortlichkeit. evtl. Teamauftrag Qualitätskontrolle „Erinnern“

VOKC Kanalstr. 18 a - 23970 Wismar

www.dozenten-pool.org

E-Mail: vo-consulting@web.de Tel.: 03841-304831

Mobil: 0151-14956202

Wie wir aus einem müden Betriebsklima

Ein erfolgreiches, stimmiges Team machen können!

- MITARBEITERMOTIVATION -

Ziel : Eine faire Kommunikation zwischen den Beschäftigten aller Betriebsebenen wird immer dringlicher, angesichts der hohen Personalfuktuation, der mangelnden Teambereitschaft, der schädlichen Mobbingprozesse und der sinkenden Mitarbeitermotivation. Über den Bereich des Persönlichkeitstrainings / Stressbewältigung soll das Betriebsklima wieder gestärkt und gefestigt und die Beschäftigten motiviert werden.

Zielgruppe : Mitarbeiter / innen und Führungskräfte aller Unternehmensebenen

Inhalt : Gesprächsführung / Konfliktbewältigung

- Wahrnehmung
- Persönlichkeit
- Entwicklung

Teamfähigkeit

Motivation

- Soziale Interaktion

Kommunikationsprozesse

- Kommunikationsmodelle, Körpersprache, Argumentationstechniken
- Verbale und nonverbale Verhaltensprozesse

VOKC Kanalstr. 18 a - 23970 Wismar

www.dozenten-pool.org

E-Mail: vo-consulting@web.de Tel.: 03841-304831

Mobil: 0151-14956202

Teamtraining

Ein Seminar für Teams, die es wissen wollen.

Ein Seminar für Teams, die etwas gegen Mobbingprozesse tun wollen.

Ein Seminar für Teams, denen ein gutes Betriebsklima wichtig ist.

Ziel : Um in einem Team effektiv, harmonisch und erfolgreich arbeiten zu können, ist eine ständige Reflexion des Verhaltens im Team unabdingbar.

Dieses Seminar gibt Ihnen die Möglichkeit das eigene Verhalten, sowie das Verhalten der Gruppe bewusster wahrzunehmen und mehr Reaktionsvermögen in Krisensituationen zu erlangen.

Zielgruppen : Arbeitsgruppen in Kindergärten und anderen sozialen Einrichtungen, da hier die Motivation der einzelnen Gruppenmitglieder besonders wichtig ist, denn hier wird auch sehr viel wieder abgegeben. – Wer viel abgeben soll an Beratung, Fürsorge, Verständnis, der braucht selbst natürlich auch viel Energie.
Eltern – und Familiengruppen / Vereine - und Ehrenamteams, Grund siehe oben.
Arbeitsteams, um einen höheren Kommunikationsgehalt und damit bessere wirtschaftliche Erträge zu erzielen.
Lehrer, Grund siehe oben.

Inhalte :

1. Kommunikationsgrundlagen
2. Spezielles Kommunikationstraining im Team
3. Konferenzverhalten
4. Gruppendynamische Prozesse
5. Gruppenmotivation
6. Konfliktbewältigung
7. Motivationsarten
8. Lerneinheiten aus dem NLP, um in Supervision direkte Zustandsveränderungen zu erreichen.
9. Wahrnehmungspsychologisches

Teilnehmer lernen an Beispielen aus der Praxis direkt umsetzbare Vorgehensweisen als Selbsterfahrungsprozesse in der Gruppe.

Tipps – Selbsterfahrung - Übungen

Zeit : zwei Wochenendeinheiten a 32 Unterrichtseinheiten;
ist splittbar in 2 x 16 Unterrichtseinheiten, eine Unterrichtseinheit = 45 Minuten

VOKC Kanalstr. 18 a - 23970 Wismar
www.dozenten-pool.org
E-Mail: vo-consulting@web.de Tel.: 03841-304831
Mobil: 0151-14956202

Telefontraining

- Grundkurs -

Ziel: Der Teilnehmer soll das Telefon als Dienstleister betrachten und sein Gesprächsverhalten am Telefon verbessern.

Zielgruppe : Sekretariat, Empfang, Zentrale

Inhalt : Das Telefon als Funktion am Markt
Telefontechniken
Telefonpersönlichkeiten
Telefontypen
Konflikte am Telefon
Reklamationsbehandlungen

Telefontraining

- Aufbaukurs -

Ziel : Umgang mit schwierigen Gesprächsteilnehmern am Telefon

Zielgruppe : Sekretariat, Empfang, Zentrale

Inhalt : Die erweiterte Typenlehre

Organisatorisches

- Das Kreismodell
- Morphologischer Kasten

Artikulationsübungen

- Sprechübungen
- Leseübungen

Baukastensystem für die 5-Satz-Technik

Analyse zur TA

- Auf welcher Ebene wir am häufigsten kommunizieren

Frage und Antworttechniken

VOKC Kanalstr. 18 a - 23970 Wismar

www.dozenten-pool.org

E-Mail: vo-consulting@web.de **Tel.:** 03841-304831

Mobil: 0151-14956202

Wie gewinne ich neue Kunden durchs Telefon?

- Hilfe zur Kundengewinnung -

Ziel: Das freundliche und nicht „gestelzte“ Verhalten am Telefon kann schon entscheidend für die Gewinnung neuer Kunden sein.
Das Seminar soll zur Verbesserung des Telefonverhaltens beitragen, häufige Fehler erkennen lassen und damit vermindern helfen.
Durch exakte Planung ist auch eine Kunden-Neugewinnung durch das Telefon möglich.

Zielgruppe : Personen, die häufig telefonieren

Mitarbeiterinnen von Telefonzentralen, Rezeption und Empfang

Inhalt: Was beeinflusst den Hörer?

Wie kann der Sprecher sich motivieren?

Welche Erledigungen können telefonisch bearbeitet werden?

Fehlerquellen beim Telefonieren

Argumentationsführung / Einwandbehandlung

Verhalten gegenüber unhöflichen / aggressiven Zuhörern

Dauerredner und umständliche Gesprächspartner

Planen wichtiger Telefonate

Weiterleiten von Anrufen

Erstellen eines Leitfadens

VOKC Kanalstr. 18 a - 23970 Wismar

www.dozenten-pool.org

E-Mail: vo-consulting@web.de Tel.: 03841-304831

Mobil: 0151-14956202

Wie lernen wir Sprache im Umgang mit Patienten, Klienten, Kunden und Mitarbeitern gewinnbringend einzusetzen?

- Kommunikation / Rhetorik -

Ziel: Die Teilnehmer sollen das Hintergrundwissen einer Gesprächsführung erkennen.
Das fördert die Konflikt- und Kritikfähigkeit und schafft somit eine bessere Argumentation und ein sicheres Auftreten.

Zielgruppe : Mitarbeiter

Inhalt : Kommunikationsmodell
Rhetorik, Regeln
Bedürfnisse
Globale Lebensziele, Motivation / Manipulation
Selbstwertgefühl des Redners
Selbstbild / Fremdbild, Stärken / Schwächen, Kritikfähigkeit
Körpersprache
5 – Satz –Technik

Wie kann ich meinen Umsatz steigern?

Verkaufsförderungsideen durch Erlebnisdekoration und Ambiente

Ziel: Ausgefallene Dekorationen bei Veranstaltungen, eine ausgefallene Einrichtung und besondere Dekorationen im Wechsel schaffen Erlebnisse der besonderen Art.

Zielgruppe : Klein- und mittelständische Betriebe in der Gastronomie und Veranstalter

Inhalt: Wie kreierte ich überhaupt ausgefallenen Ideen für Dekorationen?
Wie gestalte ich ein Motto?
Wie bekomme ich die Extrakosten in den Griff?
Woher kommt das Erlebnis?
Wie organisiert man das alles?

Extratipp: Bei Bedarf werden wir einen Termin für ein Praxis – Seminar zur Umsetzung des Ganzen anbieten.

Wie erkenne ich den Kunden und seine Bedürfnisse?

Verkaufstraining

Ziel: Verschiedene Kundentypen erkennen und darauf reagieren

Zielgruppe : Personen aus Dienstleistungsbetrieben im Umgang mit Kunden /
Gästen

Inhalt : Kundenmotivation
Kudentypologie
Sinnvolles Verkäuferverhalten bei verschiedenen Kundentypen
Verständliches Sprechen
Missverständnisse vermeiden durch Wiederholen und Fragen
Bedeutung der Transaktion

Aktive Gesprächsführung im Umgang mit schwierigen Patienten, Klienten und Kunden (Teil 1)

Dialogtechniken, Körpersprache

Ziel: Die Teilnehmer lernen über Frage-, Dialog- und Gesprächstechniken sowie über nonverbale Ausdrucksmittel (Körpersprache mit NLP) Dialoge zu gestalten und erwerben Überzeugungskraft und ein sicheres Auftreten.

Zielgruppe : Mitarbeiter und Führungskräfte, die im Rahmen Ihrer Tätigkeit Gespräche und Verhandlungen zielorientiert führen müssen.

Inhalt : Einsatz und Rhetorik für eine sichere Gesprächsführung

Frage- und Dialogtechniken für ein aktives Gespräch und zur Motivation von Gesprächspartnern einsetzen.

Sach- und Beziehungsebenen im Dialog
Aufbauen von Vertrauensebenen
Erkennen eigener und fremder Motive

Mimik, Gestik und Körpersprache mit NLP

Aufbau des aktiven Zuhörverhaltens

Der Wissensaufbau wird durch praktische Rollenspiele und Fallstudien unterstützt.

Aktive Gesprächsführung mit schwierigen Patienten, Klienten und Kunden (Teil 2)

Analyse, Training, Feedback

Ziel: Die Teilnehmer vertiefen über Rollenspiele, Fallstudien, Argumentationsgespräche und Vorträge Ihre Kenntnisse aus dem Teil 1 und wenden verbale und nonverbale Kommunikationsmittel in praktischen Übungen gezielt an. Sie können aktiv auf Gesprächspartner eingehen.

Zielgruppe : Mitarbeiter und Führungskräfte, die Gespräche und Verhandlungen führen, Mitarbeiter kommunikativ motivieren müssen und die am Teil 1 teilgenommen haben.

Inhalt: Das Aufbauseminar vertieft durch Rollenspiele die Fähigkeit, eigene und fremde Handlungsmotive zu erkennen und en aktiven Dialog zu führen.

- Gezielt Stärken aufbauen --- Stärken / Schwächen-Analyse
- Zielorientierter Einsatz von Frage- und Dialogtechniken zur Motivation von Gesprächspartnern
- Verbesserung des Sach- und Dialogverhaltens
- Aufbau von Rapport, körpersprachliche Signale wahrnehmen und gezielt einsetzen
- Argumentation, freies Reden, sicheres Auftreten im Gespräch
- Behandlung schwieriger Gesprächspartner
- Unfaire dialektische Dialogelemente erkenne und kritische Situationen meistern

VOKC Kanalstr. 18 a - 23970 Wismar

www.dozenten-pool.org

E-Mail: vo-consulting@web.de Tel.: 03841-304831

Mobil: 0151-14956202

Erfolgreich akquirieren (Teil 1)

Einführungskurs

Ziel: Die Teilnehmer können initiativ neue Kunden suchen und wirkungsvoll ansprechen.
Sie wecken Interesse für Ihre Dienstleistungen und können Besuchstermine am Telefon vereinbaren, mögliche Abwehrhaltung des Kunden überwinden und eigenen Hemmungen abbauen.

Zielgruppe : Mitarbeiter und Führungskräfte, die aktiv neue Kunden werben oder bestehende Kunde für neue Dienstleistungen gewinnen wollen.

Inhalt : Gesprächsführung am Beispiel von Erstkontaktsituationen
Abwehrhaltung des Kunden, Indikatoren, Auswirkungen
Möglichkeiten zur Gesprächssteuerung + / - Gesprächsverzweigungen
Fragetechnik
Initiative, offene Gesprächsführung
Kundenbedürfnisse ermitteln
Verkäufer – Beraterrolle
Kundennutzenbezogenes Vorgehen
Methodik des Überzeugens
Erstkontakte am Telefon, Gesprächstermine vereinbaren
Wirkungsvolle Eröffnungen, Anfangswiderstände auflösen

Hinweis: **Dieses Seminar kann im Zusammenhang mit dem Aufbaukurs 1 gebucht werden.**

Erfolgreich akquirieren (Teil 2)

Aufbaukurs

Ziel: Die Teilnehmer können bestehende Kundenkontakte ausbauen und den Kunden überzeugen. Sie führen das Verkaufsgespräch zielgerichtet, können Einwände entkräften, kritische Situationen sicher bestehen und den Kunden zur Zusammenarbeit gewinnen.

Zielgruppe : Mitarbeiter und Führungskräfte, die am Einführungskurs teilgenommen haben.

Inhalt : Erfahrungsaustausch
Die wichtigsten Vorbereitungsüberlegungen
Ideenreiche Gesprächseröffnungen und -führungen
Gesprächsebene
Einwandtechniken
Signale erkennen
Abschlusstechnik

Hinweis: **Dieses Seminar biete die Möglichkeit, sich mit Kollegen aus anderen Unternehmen auszutauschen.**

Wirkungsvoll Präsentieren

Präsentationstechnik

Ziel: Gute Ideen und Inhalte verkaufen sich in den seltensten Fällen von alleine. Es ist heute mehr denn je notwendig, sich und seine Leistung gut zu präsentieren, d. h. Anderen „vor Augen zu führen“. Überzeugend und zielgruppengerecht präsentieren.

Zielgruppe : Sachverständige und Führungskräfte, zu deren Aufgaben das Präsentieren vor Kunden in der Öffentlichkeit oder im Unternehmen zählt

Inhalt:

- Wie baue ich eine Präsentation sinnvoll auf?
- Wie formuliere und kombiniere ich zielgerecht?
- Welche Medien gibt es und wann setze ich sie ein?
- Einsatzgebiete und Effektivität
- Wie erhöhe ich meine persönliche Wirkung?
- Tipps und Tricks
- Nachbereitung
- Checklisten
- Präsentationsübungen mit Feedback
- Erstkontakte am Telefon, Gesprächstermine vereinbaren
- Wirkungsvolle Eröffnungen, Anfangswiderstände auflösen

VOKC Kanalstr. 18 a - 23970 Wismar
www.dozenten-pool.org

E-Mail: vo-consulting@web.de Tel.: 03841-304831
Mobil: 0151-14956202

Fit für die Messe

Ziel: Die Mitarbeiter auf dem Messestand wissen, wie Sie das Unternehmen image- und verkaufswirksam vertreten.
Sie tragen aktiv und initiativ zur Erreichung der Messeziele bei.

Zielgruppe : Mitarbeiter, die sich auf die Arbeit auf dem Messestand vorbereiten wollen.

Inhalt : Grundlagen

Welches sind für uns die wichtigsten Besucher / Zielgruppen?

Ziel und Ablauf des Messegesprächs

Wie bereite ich mich vor?

Verkaufs- und Unternehmenspräsentation

Organisation auf dem Stand

Verhaltensweisen auf dem Stand

Besucherempfang, -gespräch

Wie bekommt man „ein Bild“ vom Gesprächspartner und seinem Unternehmen?

Frage- und Einwandtechniken

Gesprächsführung

VOKC Kanalstr. 18 a - 23970 Wismar

www.dozenten-pool.org

E-Mail: vo-consulting@web.de Tel.: 03841-304831

Mobil: 0151-14956202

Profile Verena Otte

Motto: Etwas geben können – Gastgeber mit Herz sein – Freude schenken

Meine wichtigsten Arbeitsstationen im Überblick:

Klassische Restaurantfachausbildung



*15jährige praktische Tätigkeit in der Hotellerie
vom elterlichen Kleinbetrieb bis zur Hotelkette „Maritim“*








*Fachstudium zur Betriebswirtin im Hotel- und
Gaststättengewerbe an der Hotelfachschule
Dortmund*

*Geschäftsführerin eines gutbürgerlichen Restaurants
mit ausgeprägtem Bankettgeschäft*

*15 Jahre tätig als Dozentin in der Erwachsenenbildung mit
der Spezialisierung zur Persönlichkeitstrainerin;
Kommunikationswissenschaften und Marketing*

***...seit 1997 selbständig mit der „ Train the Trainer“
Akademie; seit 2005 Inhaberin des Dozentenpools***

Zusätzliche Ausbildungen

-  Mentaltrainerin
-  Moderation & Präsentation
-  Fachberaterin für Gastronomiemarketing
-  Erziehungswissenschaften
-  Gordon-Kommunikationstraining
-  NLP-Trainer (Neurolinguistisch Programmieren)
-  Possibility - Management

Philosophie

Etwas geben zu können, miteinander zu reifen und zu wachsen – Gastgeber mit Herz und Seele zu sein – Freude zu schenken,

Meine Berufung ist

Menschen bei Ihrer Persönlichkeitsentwicklung zu helfen.

Menschen bei Ihrer Entwicklung zu unterstützen.

Menschen wieder miteinander reden zu sehen und Menschen zueinander zu führen.

Ich stelle gerne zur Verfügung

Meine Kreativität und Ideenvielfalt und den Humor

VOKC Kanalstr. 18 a - 23970 Wismar

www.dozenten-pool.org

E-Mail: vo-consulting@web.de Tel.: 03841-304831

Mobil: 0151-14956202



Dozentenstammblatt

Name:	Verena Otte
Geboren:	15.02.1962
Kontakt:	VOKC Seminare, Erwachsenenbildung und Coaching www.dozenten-pool.org
Studium:	Betriebswirtin
Fächer:	BWL und Marketing Kommunikation und Rhetorik Persönlichkeits- und Motivationstraining AEVO, Ausbildereignung Marketing Gastronomiemarketing NLP – Praktiker Bewerbertraining Lern- und Gedächtnistraining Train the Trainer
Ausbildung:	Dozentin für BWL / Marketing Birkenbihl Kommunikationstrainerin Gordon - Trainer Bewerbertraining Erzieherinnenfernlehrgang Betriebswirtin HGG IHK Ausbildereignung NLP – Trainer PMCP-Trainer für Possibility-Management
Praxis:	seit 1992 in der Erwachsenenbildung tätig vorher 15 Jahre Gastronomie Mitarbeiterführung und Personalwesen Organisation von Betriebsabläufen Präsentation und Mitarbeiterschulungen Firmen trainings, siehe Fächerkombiblatt Pädagogische Erfahrungen in der Erwachsenenbildung 13 Jahre Trainerin und 15 Jahre Ausbilder



Dozentenstammblatt

Name:	Silke Storz
Geboren:	16.08.1965
Kontakt:	VOKC Seminare, Erwachsenenbildung und Coaching www.dozenten-pool.org
Einsatzgebiete:	Tiergestützte Therapie Motivationstraining Gesundheitserziehung
Ausbildung:	Tierärzthelferin Arzthelferin Sanitäterin
Tätigkeiten:	Tierheimleiterin Stellvertretende Tiergartenleiterin Aufbau einer Sozialstation für Waisen- und Straßenkinder in Rumänien Seminare: Tiere zur Unterstützung in der Pädagogik Tiergestützte Fördermaßnahmen in der Sonderpädagogik Dozentin in der Gesundheitserziehung
Fortbildungen:	Ausbildung der Ausbilder „Train the Trainer Lizenz“ Inhalte: Kommunikation / Rhetorik Methodik / Didaktik Moderation / Präsentation NLP
Praxis:	Tiergestützte Therapien in unterschiedlichen Einrichtungen Dozentin in der Erwachsenenbildung seit 2006



Dozentenstammblatt

Name:	Angela Peckruhn
Geboren:	23.03.1964
Kontakt:	VOKC Seminare Erwachsenenbildung und Coaching www.dozenten-pool.org
Einsatzgebiete:	Call- Center- Agentsausbildungen Kommunikation/ Rhetorik Office 2000, Office 2003, Office 2007 Windows XP und Vista Erstellung moderner Bewerbungsunterlagen Sicherheit im Internet Bewerbertraining Rechnungswesen und Buchhaltung
Ausbildung:	Industriekauffrau
Tätigkeiten:	Jugendklubhausleiterin Dozentin für oben genannte Einsatzgebiete Assistentin Veranstaltungs- und Messbüro
Fortbildungen:	Ausbildung der Ausbilder Office 200 und 2003 Existenzgründerseminar Businessenglisch „Train the Trainer“ Inhalte: Moderation / Präsentation Methodik / Didaktik Kommunikation/Rhetorik
seit 2002 Berufspraxis als Honorar Dozentin	Rechnungswesen und Buchhaltung Kommunikationstraining Bewerbungstraining EDV Grund und Aufbaukurse Ausbildungen von Call- Center- Agents Durchführung von Trainingsmaßnahmen



Dozentenstammblatt

Name:	Heidemarie Krause	
Geboren:	13.12.1961	
Kontakt:	VOKC Seminare, Erwachsenenbildung und Coaching www.dozenten-pool.org	
Einsatzgebiete:	Bewerbertraining Spielerziehung Kaufmännische Weiterbildungen Gordon Familientraining Sozialpädagogische Ausbildungen Erstellung moderner Bewerbungsunterlagen	
Ausbildung:	Kinderkrankenschwester An der medizinischen Fachschule Potsdam Heimerzieherin Institut für Lehrerbildung Potsdam Werklehrerin IHK Rostock	
Tätigkeiten:	Kinderkrankenschwester Sozialpädagogin und Erzieherin Dozentin für oben genannte Einsatzgebiete	
Fortbildungen:	Kreativpädagogin Gordon Familientrainerin „Train the Trainer“ Inhalte: Moderation / Präsentation Methodik / Didaktik Kommunikation/Rhetorik	
Praxis:	2008	- berufbegleitende Erzieherausbildung in den Fächern Spielerziehung und Methodik ÜAZ Grevesmühlen - Trainingsmaßnahme ÜAZ Grevesmühlen - 4 Wochen Vollzeit Bewerbertraining TÜV Nord in Rostock
	Jan 09	- Bewerbertraining für Jugendliche IBIS Schwerin

Referenzen

Mecklenburg – Vorpommern:

Qualifizierungsmaßnahmen durchgeführt von Frau Otte und ihrem Team

Hansekllinikum Wismar Frau Dunkelmann

Pflegedienstleiterschulung im Bereich Mitarbeiterführung
Selbst- und Mitarbeitermotivationstraining
Stressmanagement
Selbst- und Zeit- und Konfliktmanagement

Zahnarzt Dr. Hennings Herrnburg Frau Dr. Henning

Dienstleistungstraining und Umgang mit schwierigen Patienten
Stressmanagement

Kaufhaus Nessler Ludwigslust und Hagenow Frau Lange

Verschiedene Marketing-Integrationsprojekte
Verkaufs- und Motivationstrainings und Vermarktungspräsentationen
Callcenter- und Kommunikationstraining

Hanseatische Aufzugsgesellschaft mbH Groß Schwaß Frau Wiegert

Verkaufs- und Motivationstrainings und Vermarktungspräsentationen
Selbst- und Zeit- und Konfliktmanagement
Business Knigge

Firmenverbund Krassow Frau Zühlke

Managementqualifizierung im Bereich Mitarbeiterführung und -coaching
Selbst- und Zeit- und Konfliktmanagement
Stressmanagement

D&W Firmengruppe Parchim Frau Wulf

Verkaufs- und Motivationstrainings

Callcenter Sadowski Güstrow Herr Sadowski

Managementqualifizierung im Bereich Mitarbeiterführung und -coaching
Teamleiterqualifizierung im Bereich Zeitplanung und Mitarbeitermotivation
Business Knigge
Erstellen von Gesprächsleitfäden

Überregionales Ausbildungszentrum Grevesmühlen e. V. Grevesmühlen Herr Dr. Heße

Führungskräftequalifizierung im Bereich Marketing und Verkauf
Selbst- und Zeit- und Konfliktmanagement
Stressmanagement

S&N Systemhaus für Netzwerk- und Datentechnik GmbH Rostock Herr Dipl.-Ing. Sandmann

Führungskräftequalifizierung im Bereich Mitarbeiterführung und -coaching
Selbst- und Zeit- und Konfliktmanagement
Marketing- und Verkaufstraining

Dr. Anja Zogall praktische Tierärztin Schwerin Frau Dr. Zogall

Selbst- und Zeit- und Konfliktmanagement
Marketing- und Verkaufstraining

HNP Mikrotechnik GmbH Parchim Frau Jokisch

Mitarbeiterqualifizierung im Bereich Call Center
Gesprächsoptimierung und Umgang mit schwierigen Kunden

Bilse Institut für Bildung und Forschung

Lehrerfortbildung im Bereich Präsentation

DEKRA Akademie GmbH Frau Wawrzyniak

Call-Center Agent Ausbildung

VOKC Kanalstr. 18 a - 23970 Wismar

www.dozenten-pool.org

E-Mail: vo-consulting@web.de Tel.: 03841-304831

Mobil: 0151-14956202

kooperierende Bildungsträger

DB-Training Güstrow Frau Preis
DB- Training Rostock Frau Schubbert
TÜV Akademie Nord Rostock Herr Duniok
TÜV Akademie Rostock Frau Bose
AfW Wismar Frau Richter
GaP Nord Wismar Herr Ahrens;
Febi- Beschäftigungs- und Qualifizierungsgesellschaft Wismar Herr Holz
ÜAZ Waren Grevesmühlen e. V. Herr Dr. Heße
Volkshochschule Grevesmühlen Frau Lindow
Kreisvolkshochschule Pirmasens Frau Rossard
Berufsbildungswerk Wismar Herr Kaphings
Bilse Institut für Bildung und Forschung GmbH Güstrow Herr Schätz

Saarland und Rhein-Land-Pfalz:

Qualifizierungsmaßnahmen durchgeführt von Frau Otte

Callcenter „TimeFrame“, Kaiserslautern, Frau Schäfer
Trainerausbildung; Seminare; Firmen-Coaching, Monitorings
„Werkschutz- und Sicherheitsfachschule H. J. Theis“, Homburg, Herr Theis;
Firmentrainingschulungen für die Firma Poms-Security-Service,
Verhaltenstraining für Pforten und Empfangsdienst und Kommunikationstraining
Arbeit und Leben Pfalz
Firmentrainings: Peguflor, Ramstein, BIC und Fruit of the loom -Kaiserslautern
Telefonkommunikation, Teamtraining und Kommunikationstraining
Jungunternehmerinnen Münchweiler-Alsenz e. V., Frau Ochsenschläger;
Themenreihe „Marketing und Kommunikation“, seit 2 Jahren, 15 Veranstaltungen
Firma „Schweisstechnik Fronius“, Kaiserslautern
Kommunikationstraining
Deutsche Telekom, St. Wendel, W. Schreblowski
Trainerausbildung
Callcenter Firma Adler, Saarbrücken, Herr Alexius Klein; Frau Amra Manko
Teamleadercoaching und Kommunikationstraining; Mitarbeiterumfrageprojekt
Ergotherapiepraxis, Zweibrücken und Mühlacker, Herr Lechner, Herr Schnitz
Trainerausbildungen, Methodik-Didaktik
Fremdenverkehrsverband DTV, Stadt Kirchheimbolanden, Frau Schappert
Telefonkommunikation
Firma Amway, Pirmasens, Gebietsleitung und Initiatorin, Frau Seebald
Verkaufs- und Telefontraining
Olivetti 2000, Saarbrücken; Herr Rupp
Kommunikationstraining; Bewerbertraining; Personalcoach
1. FC Saarbrücken Frau Petra Münz
Trainerausbildung
Fahrschule Löw, Zweibrücken, Herr Löw
Telefontraining für Fahrlehrer
Messeleitung, Pirmasens, Frau Tronche
Chef-Coaching, Dienstleistungstraining-Mitarbeiter
Gemeinschaftspraxis Dr. Wahlen, Frau Staß
Kommunikationstraining; Teamtraining

Seminarkommentar

Man muss sagen, dass es ein überaus interessantes und lehrreiches Training ist, in dem wir viele nützliche Bausteine für die alltägliche Arbeit finden können. Es eröffnet neue Horizonte, die uns auf dem Weg zur qualitativen und leistungsorientierten Arbeit viele Schritte voranbringen.

Amra Manko, Teamleiterin
Firma Adler, Saarbrücken

VOKC Kanalstr. 18 a - 23970 Wismar
www.dozenten-pool.org

E-Mail: vo-consulting@web.de Tel.: 03841-304831
Mobil: 0151-14956202

Konditionen

Firmentraining – je nach Zeit, Aufwand und Qualifikation

- Tagessatz 450,00 € - 750,00 € zzgl. MWST
- je Aufwand

zum Aufwand zählen Thematik/Anspruch,
aber auch Anfahrten/Scripte etc.

Coaching – Coaching on block

- Einzelstunden 45,00 € - 60,00€ je Stunde p.P.
- 12 – Stunden – Block 500,00 € (per Person)

Individuelle Fördermittelmöglichkeiten zur Finanzierung der
Coachingdienstleistungen und Zuschüssen zu Firmentrainings möglich.