



CONSULTANT-CAMP



VOM IT-SPEZIALISTEN ZUM IT-KOMMUNIKATOR - EIN INTENSIVCAMP

Die Anforderungen an Sie als IT-Fachkraft verändern sich rasant. Lange Zeit reichte es, herausragendes technisches Verständnis sowie systemorientiertes analytisches Denken und Handeln vorzuweisen.

Heute aber sind zunehmend auch kommunikative Kompetenzen gefragt.

Wir begleiten Sie auf dem Weg dorthin!
Und wie?

PRAXIS, PRAXIS, PRAXIS

Der sofortige Transfer der theoretischen Inhalte durch praxisnahe Übungen steht bei diesem Camp im Vordergrund. Sie probieren neue Vorgehensweisen selbst unter Anleitung aus - in kleiner Gruppe mit zwei Trainern. Ihr direktes Erleben „wie es geht und wie es sich anfühlt“ ist der Schlüssel für neue Perspektiven und erfolgreiche Verhaltensänderungen.

DIE THEMEN

- Ihr Wissen zielgruppengerecht und begeisternd vermitteln
 - die Mechanismen zwischenmenschlicher Kommunikation erfolgreich anwenden
 - Arbeitsgruppen moderieren
 - Signale des Kunden verstehen und für sich nutzen
 - gestärktes Selbstvertrauen
-

IHRE TRAINER

Mathias Huppenbauer – Der erfahrene Coach, Trainer und Diplom-Sozialpädagoge begleitet seit über 10 Jahren IT-Unternehmen mit erfolgreichen Personalentwicklungsmaßnahmen.

Jörg Groß – Der Diplom-Psychologe war viele Jahre sowohl als Personalberater als auch als Personalleiter eines IT-Unternehmens tätig. Er bringt über 20 Jahre IT-Branchenerfahrung mit und hat umfassende Personalentwicklungsmaßnahmen in der betrieblichen Praxis erfolgreich umgesetzt.



Mathias Huppenbauer

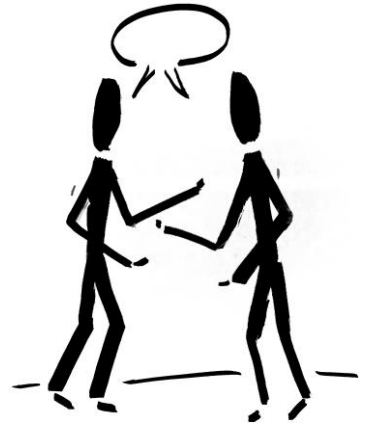


Jörg Groß

ABLAUF

Modul I (3 Tage) – Rollenverständnis und Kommunikation

- Rolle und Rollenverständnis
- Erwartungen der Kunden
- Grundlagen Kommunikation (verbale und nonverbale Kommunikation)
- 4 Schritte zu mehr Selbstvertrauen – die Innere Haltung
- erster Eindruck und bleibender Eindruck
- Small Talk und anderes „Unnützes“
- Das 1x1 der Gesprächsführung
- Selbst- und Fremdwahrnehmung



Modul II (2 Tage) – Präsentation und Wissensvermittlung

- Präsentation mit und ohne Technik
- Wirkung gezielt steuern
- Wir lernen von der Maus
- Einwandbehandlung und Störfeuer
- Sag es kurz, knapp und knackig
- Struktur einer Präsentation
- Begeisterung wecken



Modul III (2 Tage) – Kundenorientierung, Gesprächsführung, Moderation

- Wen wollen wir erreichen? - Überzeugen oder Gewinnen?
- Gesprächsleitfaden
- Umgang mit herausfordernden Gesprächspartnern
- Moderationstechniken

Follow Up (2 x 1 Tag) – Vertiefung, Coaching

Follow-Up 1 - 12 Wochen nach Abschluss

Follow-Up 2 - 9 Monate nach Abschluss

Plus:

Telefon-Hotline für kleine Einzelcoachings während der Dauer des Camps
pro Person 1x Coaching on the Job – 0,5 Tage innerhalb eines Jahres



QUALITÄTSMERKMALE

- Theorie ist wichtig, aber die Praxis ist das Leben - mindestens 75% Übungsanteile
 - genaue Kenntnis der Anforderungen an IT-Consultants
 - kleine Gruppe - zwei Trainer
 - außergewöhnlicher Seminarraum in den Räumen von machart in Krefeld
 - kompaktes Lernen in 3 Monaten
 - Abschlussveranstaltung mit Erfolgs-Check
-

TERMINE

Modul I: xxxx 2018

Modul II: xxxx 2018

Modul III: xxxx 2018

Wenn mehrere Teilnehmer eines Unternehmens kommen möchten, sprechen Sie uns hinsichtlich Ihrer Terminkapazitäten gerne an.

IHRE INVESTITION

Bei Inhouse-Veranstaltungen (max. 10 TN) bei Ihnen

x

Im Preis mit inbegriffen Tagungsunterlagen. Räume, Fahrtkosten und Übernachtung werden vom Kunden gestellt.

x