

Training Seminar Coaching



Effektiv kommunizieren:
souverän und überzeugend

Online/Präsenz – Trainings und Seminare



Über mich

- Fachberater für Stress und Burnout, Mild Akademie München
- Familien-Wirtschaftsmediation, KAKM Krefeld
- Kommunikationstrainer, BISW Krefeld
- Kommunikationspsychologie für Beratung und Training (KBT), Schulz-von-Thun Institut, Hamburg
- Neurolinguistisches Programmieren (NLP) Trainer bei Landsiedel Trainingsinstitut, Düsseldorf

Effektives kommunizieren: Der Schlüssel zum Erfolg

Hitzige Diskussionen, endlose Meetings, missverständliche E-Mail-Kommunikation – diese Herausforderungen kennen Sie sicherlich nur allzu gut. In der heutigen Geschäftswelt ist die Art und Weise, wie wir miteinander kommunizieren, entscheidend für den Erfolg Ihres Unternehmens.

Experten sind sich einig: Unternehmen, die ihre Kommunikation klarer und konstruktiver gestalten, sind bei gleichen Rahmenbedingungen deutlich erfolgreicher. Eine effektive Kommunikation verwandelt Reibungen in Energie und verhindert, dass Probleme den Fortschritt behindern. Das spüren auch Ihre Kunden. Eine professionelle Kommunikation, basierend auf verbindlichen Werten und emotionaler Intelligenz, ist entscheidend, um mit den rasanten Entwicklungen Schritt zu halten.

In dieser Seminarbroschüre entdecken Sie die Schlüsseltechniken, um die Kunst der effektiven Kommunikation zu beherrschen. Von Strategien für effektive Meetings bis hin zur Förderung eines positiven Teamgeistes – wir zeigen Ihnen, wie Sie diese Fähigkeiten meistern und Ihr Unternehmen voranbringen.

Unsere Angebote

Effektive Kommunikation im Miteinander

Kundenbeschwerden erfolgreich meistern

Lernen Sie, wie Sie mit schwierigen Kunden professionell, selbstbewusst und kundenorientiert umgehen können.

Schriftliche Kundenbeschwerden meistern

Erfahren Sie bewährte Strategien zur überzeugenden Bearbeitung von Beschwerden. Verbessern Sie Ihre kommunikativen Fähigkeiten und erzielen Sie effektive Ergebnisse.

Premium-Kundenservice

Perfektionieren Sie Ihre Kundenbetreuung und machen Sie aus „gut“ ein „herausragend“. Setzen Sie das „I-Tüpfelchen“ auf Ihren Kundenservice, um Ihre Erfolge noch weiter zu steigern.

Deeskalation: kommunikative Konfliktlösung

Meistern Sie die Kunst der Deeskalation in persönlichen Gesprächen. Entdecken Sie in diesem Training effektive Strategien, um Konflikte auf kommunikativem Weg zu lösen.

Wenn der Kunde handgreiflich wird

Effektives Deeskalationstraining: Sicher im Umgang mit aggressiven Kunden. Lernen Sie in diesem kompakten Training, wie Sie souverän und professionell auf Situationen reagieren, in denen ein Kunde handgreiflich wird.

Effektive Kommunikation unter Druck

Stärken Sie Ihre kommunikativen Fähigkeiten in stressigen Situationen. Erfahren Sie in diesem Training, wie Sie Ihre Fähigkeiten ausbauen, gelassen und ruhig zu kommunizieren, selbst unter Druck.

Professioneller Auftritt für Handwerker und Servicetechniker

Wie Sie durch exzellenten Service Ihre gute Arbeit übertreffen. Ein Knigge-Angebot.

Interkulturelle Kommunikation: Erfolgreich über kulturelle Grenzen hinweg kommunizieren

Entwickeln Sie wertvolle Fähigkeiten für die effektive Zusammenarbeit mit Menschen verschiedener kultureller Hintergründe.

Schwierige Mitarbeitergespräche erfolgreich meistern

In diesem Seminar lernen Sie, wie Sie heikle Gespräche mit Mitarbeitern erfolgreich führen und für beide Seiten positive Ergebnisse erzielen können.

Vom Kollegen zur Führungskraft

Aufbau von Respekt und Vertrauen im Team - in diesem Seminar erfahren Sie, wie Sie erfolgreich die Rolle als Führungskraft einnehmen und eine positive Teamdynamik schaffen.

Moderne Mitarbeiterführung

Effektive Führung in virtuellen Teams und mobilen Arbeitsumgebungen – entdecken Sie in diesem Seminar, wie Sie Mitarbeiter erfolgreich leiten und ihre Produktivität steigern können.

Effektive Kommunikation im Miteinander

Teamentwicklung

Konflikte im Team lösen und Stimmungen messbar machen - Entdecken Sie in diesem Seminar, wie Sie ein starkes Team aufbauen, formen und entwickeln können.

Körpersprache erkennen und verstehen

Entdecken Sie die Macht der nonverbalen Kommunikation in diesem praxisorientierten Training mit vielen anschaulichen Beispielen.

Besprechungen erfolgreich leiten

Schaffen Sie einen effektiven Rahmen für Ihre Meetings und erzielen Sie in kürzester Zeit optimale Ergebnisse.

Erfolgreich verhandeln

Meistern Sie Verhandlungen im privaten und beruflichen Bereich mit diesem praxisorientierten Training und lernen Sie, wie es wirklich funktioniert.

Schlagfertigkeit trainieren

Meistern Sie rhetorische Feinessen in diesem Seminar und stärken Sie Ihre schlagfertigen Fähigkeiten im kommunikativen Austausch.

Grundlagen professioneller Gesprächsführung

Für Einsteiger und als Refresher - Lernen Sie in diesem Seminar die grundlegenden Techniken, um erfolgreiche Gespräche zu führen, egal ob als Starter oder zur Auffrischung Ihrer Fähigkeiten.

Psychologische Aspekte der Kommunikation für die Praxis

Entdecken Sie in diesem Seminar relevante psychologische Einblicke und wenden Sie sie gezielt in Ihrer Kommunikation an.

Kommunikations-Skills perfektionieren

Aktives Zuhören, Fragetechniken, überzeugende Argumentation, Körpersprache und präzise Wortwahl - Lernen Sie in diesem Seminar die essenziellen Fähigkeiten für eine wirkungsvolle Kommunikation.

Konflikthilfe und Mediation

Unabhängige und professionelle Unterstützung bei Teamkonflikten - In diesem Workshop übernehme ich als erfahrener Konflikthelfer die Prozessleitung, um Ihnen effektive Lösungen zu ermöglichen.

Mediation leicht gemacht

Erlernen Sie die Kunst der eigenständigen Konfliktvermittlung. In diesem Seminar werden Sie befähigt, als Mediator zwischen Konfliktparteien zu agieren und auf lockere und effektive Weise Konflikte zu lösen.

Persönlichkeit stärken – überzeugend für Beruf und Privat

Effektives Zeitmanagement am Schreibtisch

Erfahren Sie in diesem Seminar, welcher Schreibtisch-Typ Sie sind und entwickeln Sie eine maßgeschneiderte Strategie zur Organisation und Produktivitätssteigerung.

Stress bewältigen – Stresskompetenz stärken

Bleiben Sie leistungsfähig und gewinnen Sie neue Energie. Lernen Sie, Stress in positive Energie umzuwandeln und Leichtigkeit zu finden.

Die Führungskraft als Coach

Die bedeutende Rolle von Führungskräften in sich wandelnden Arbeitsumfeldern. Erfahren Sie in diesem Seminar, wie Sie Ihre Führungsrolle als Coach optimal ausfüllen können.

Konflikt-Coaching

Selbstreflexion, Konflikttypen und Gelassenheitsübungen für persönliches Wachstum. Gemeinsam arbeiten wir an wertvollen Strategien für den Umgang mit Konflikten.

Sprachmuster und Motivationsprofile

Sprechen Sie die Sprache Ihrer Mitarbeiter und nutzen Sie effektives Coaching. Entdecken Sie, wie Sie motivierend kommunizieren und die individuellen Bedürfnisse Ihrer Mitarbeiter ansprechen.

Zielearbeit und Zielumsetzung

Verwandeln Sie Visionen in konkrete Ziele und wirksame Maßnahmen. Lernen Sie, wie Sie Ihre Ziele erfolgreich definieren und umsetzen.

Moderne Mitarbeiterführung

Entwickeln Sie starke Teams. Sie erfahren, wie Sie als Führungskraft erfolgreich moderne Arbeitsumgebungen gestalten und Teams optimal entwickeln können.

Mentale Stärke aufbauen

Überwinden Sie Hindernisse und Widerstände. In diesem Coaching entwickeln Sie Konzentration und Selbstkompetenz, um Ihre mentale Stärke zu stärken.

Kostenloses Erstgespräch

Erfahren Sie, wie Sie von unserer Expertise profitieren können. Besuchen Sie unsere Website www.debkonplus.de, um bequem einen Gesprächstermin zu vereinbaren und herauszufinden, wie wir Ihnen weiterhelfen können.



Verkaufstrainings – psychologisch verkaufen

Effektive Terminvereinbarung per Telefon

Optimieren Sie Ihre Fähigkeiten, um erfolgreiche Besuchstermine zu vereinbaren. In diesem Seminar lernen Sie praxisorientierte Techniken für telefonische Terminabsprachen.

Erfolgreiches Verkaufen am Telefon

Steigern Sie Ihren Vertriebs Erfolg durch optimierte Gesprächstechniken. In diesem Seminar lernen Sie, wie Sie Produkte und Dienstleistungen effektiv am Telefon verkaufen.

Erfolgreicher Verkauf durch Körpersprache

Nutzen Sie nonverbale Signale gezielt. In diesem Seminar erfahren Sie, wie Sie Ihre Körpersprache im Verkauf gezielt einsetzen, um Vertrauen aufzubauen und erfolgreich zu verkaufen.

Verkaufsgrundlagen für Einsteiger und als Auffrischung

Lernen Sie in diesem Seminar die essenziellen Prinzipien für erfolgreiche Verkaufsgespräche. Ideal für Einsteiger und zur Auffrischung Ihrer Fähigkeiten.

Cross- und Up-Selling

Steigern Sie Ihren Umsatz durch gezieltes Zusatzverkauf. In diesem Seminar lernen Sie effektive Techniken, um Cross- und Up-Selling-Strategien erfolgreich in Ihrem Vertrieb umzusetzen.

Emotionale Überzeugungskraft in virtuellen Verkaufsgesprächen

Lernen Sie in diesem Seminar, wie Sie online eine starke emotionale Bindung aufbauen und Kunden virtuell überzeugen können.

Das Verkäufer-Mindset

Die richtige Einstellung für Verkaufserfolg. In diesem Seminar erfahren Sie, wie Sie Ihr Mindset als Verkäufer stärken und Ihre Erfolgchancen steigern können.

Erfolgreiche Präsentationen

Überzeugen Sie Ihr Publikum mit gekonnter Präsentationstechnik. In diesem Seminar lernen Sie, wie Sie erfolgreich präsentieren und Ihre Botschaft souverän vermitteln.

Beherrschen Sie die Kunst der Preisverhandlungen

Erfahren Sie bewährte Strategien und Techniken, um erfolgreich Preise zu verhandeln und maximale Ergebnisse zu erzielen.

Kundenrückgewinnung

Effektive Strategien zur Wiederherstellung von Kundenbeziehungen. In diesem Seminar lernen Sie, wie Sie verlorengegangene Kunden zurückgewinnen und langfristige Beziehungen aufbauen können.

Forderungsmanagement – Außenstände sichern & reduzieren

Grundlagen im Forderungsmanagement

Ideal für Einsteiger und zur Auffrischung. Erfahren Sie in diesem Seminar alles, was Sie für einen erfolgreichen Einstieg oder zur Wissensauffrischung im Forderungsmanagement benötigen.

Workshop: Entwicklung optimaler Mahnstrategien

Erfahren Sie in diesem Workshop bewährte Strategien, um Ihre Kunden zur pünktlichen Zahlung zu motivieren und effektives Forderungsmanagement umzusetzen.

Erfolgreiches Telefoninkasso

Lernen Sie in diesem Seminar 7 Strategien, um Außenstände erfolgreich am Telefon einzuziehen und säumige Kunden zur Zahlung zu bewegen.

Gläubigerschutz in der Insolvenz

Erfahren Sie in diesem Seminar, wie Sie Ihre Forderungen vor und während einer Insolvenz absichern und Ihre Interessen als Gläubiger schützen können.

Erfolgreiche Forderungsgespräche im persönlichen Kontakt

Erhalten Sie hilfreiche Tipps für den Umgang mit (schwierigen) säumigen Kunden in persönlichen Gesprächen. In diesem Seminar lernen Sie, wie Sie effektiv kommunizieren und positive Ergebnisse erzielen können.

Außergerichtliche Forderungsmediation

Finden Sie mit unserer Unterstützung eine akzeptable Lösung für beide Parteien. Als Prozess-Begleiter helfen wir Ihnen damit Sie eine außergerichtliche Einigung in Forderungsangelegenheiten erzielen.

Forderungsmanagement beginnt im Vertrieb

Im Rahmen eines Vortrags sensibilisieren wir Ihre Vertriebsmitarbeiter für ein gemeinsames Ziel: Ausfallrisiken minimieren.

Sie haben ein privates, sehr persönliches Thema,
das Sie besprechen möchten? Gerne unterstütze ich Sie:
<https://debkonplus.de/konfliktberatung>.

Kontakt



debkonplus

Inhaber:

Ulrich Liebscher
Hanns-Martin-Schleyer-Str. 34
Haus 1 | D-47877 Willich

Tel. + 49 (0) 2154 81695-60

Fax + 49 (0) 2154 81695-55

u.liebscher@debkonplus.de

