



Unternehmen
erfolgreich entwickeln

**TEAM
GOLD**

Offenes Seminarprogramm 2020

Wertvolle Impulse für Ihre
täglichen Herausforderungen

Selbst.Bewusst.Entwickeln.®



Wir stärken Entwicklung.

Im Unternehmen.

Bei Führungskräften und Mitarbeitern.

Willkommen bei TEAM GOLD.



Boris Wieloch
Leiter Akademie
Seminare und Trainings

Das sind Ihre Vorteile

- Ein Tag, ein Thema – konkret und praxisrelevant
- Trainshop: Training und Workshop zugleich – intensiv und umsetzungsorientiert
- Pragmatisch und realistisch – so machen Sie Ihren Stolpersteinen Beine!
- Netzwerken inklusive – viel Raum für Fragen und Austausch

Wir bringen Weiterbildung auf den Punkt. Punkt.

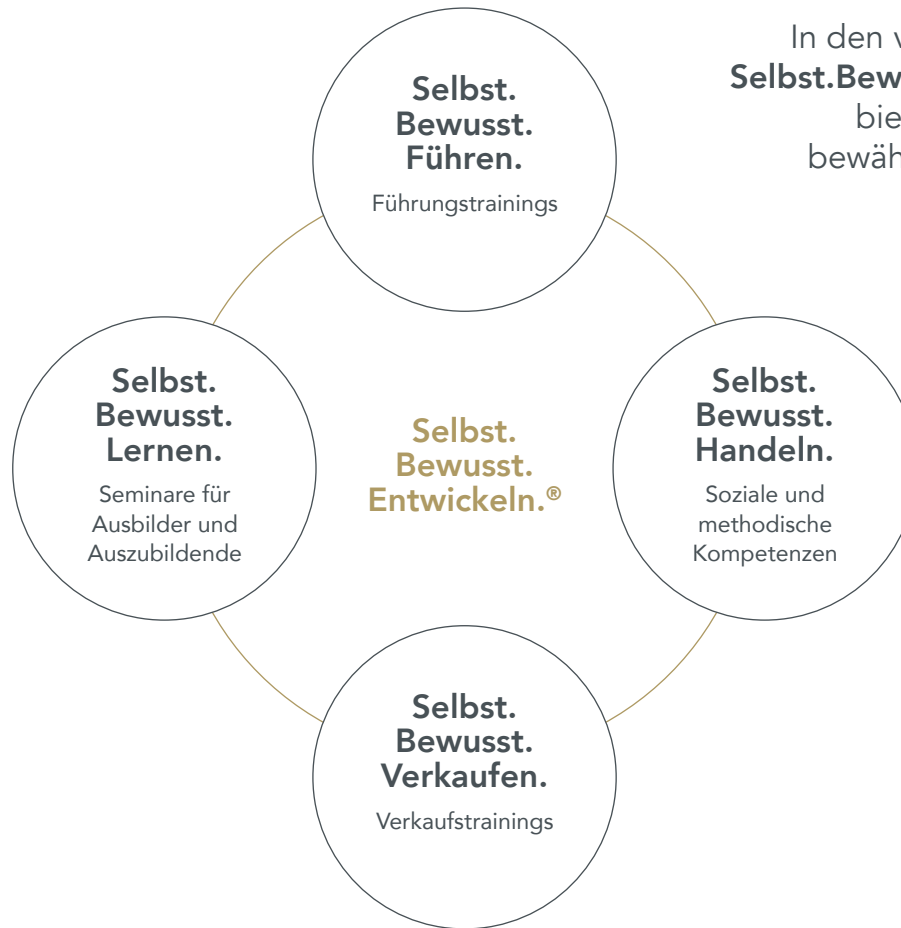
Heute gibt es eine Vielzahl von Informationskanälen, von denen Wissen rund um die Uhr abrufbar ist. In der Theorie kennen wir jedes Detail zu jedem Thema, doch in der Praxis ist entscheidend, wie dieses wirksam und sinnvoll umzusetzen ist.

Die TEAM GOLD-Tagesseminare sind der wirkungsvolle Vitaminkick für Ihre tägliche Arbeit. Holen Sie sich an diesem Tag jede Menge Ideen und neue Impulse und gehen Sie mit vielen Anregungen an die Umsetzung.

Wir freuen uns, Sie bei einem unserer Seminare begrüßen zu dürfen.

Ihr Boris Wieloch

In den vier Bereichen von **Selbst.Bewusst.Entwickeln.®** bieten wir Ihnen eine bewährte wie innovative Themenvielfalt



Selbst.Bewusst. Führen.®



Seminar

Intervalltraining Selbst.Bewusst.Führen.®

Führungskräfte-Entwicklungsprogramm
mit 5 Boxenstopps

Führungskräfte werden nicht geboren –
Führungskräfte fallen selten vom Himmel –
Führungskräfte können sich bewiesenermaßen
weiterentwickeln. Nehmen Sie sich im Jahr 2020
bewusst die Auszeit, an fünf Tagen – verteilt
über ein Jahr – das Thema „Führung“ neu zu
beleuchten, zu reflektieren und in Ihren Alltag
zu integrieren.

Wir haben die fünf zentralen Aufgaben einer
Führungskraft für Sie in fünf wertvolle Boxen-
stopps aufgeteilt. Sie erhalten an jedem Tag eine
Vielzahl von Werkzeugen und Methoden für Ihre
Führungspraxis. Die Transferaufgaben zum Ende
eines Boxenstopps geben Ihnen die Möglichkeit,
aus den Boxenstopps Ihr persönliches Entwick-
lungsprogramm zu gestalten.

Boxenstopp 1

Orientierung vorleben Authentisch Führen mit Persönlichkeit

- Werte verinnerlichen und als Vorbild agieren
- Erwartungen differenzieren, lenken und erfüllen
- Die 10 Gebote der erfolgreichen Führung
- Selbstdisziplin:
Der Schlüssel für Motivation und Glaubwürdigkeit
- Situativ führen:
So werden Sie jedem Mitarbeiter gerecht
- Die Kraft klarer Anweisungen, Erwartungen und Ziele
- Impulstransfer:
Ihr persönlicher Handlungsplan für die Praxis

Termine 2020

28. Januar → Bayreuth	22. April → Regensburg
04. Februar → Leipzig	28. April → Ulm
03. März → Würzburg	12. Mai → Hannover

Boxenstopp 2

Zusammenarbeit gestalten Hochleistungsteams entwickeln

- Das Team als Melting Pot:
Mit unterschiedlichen Charakteren arbeiten
- Teambuilding 4.0:
In acht Schritten zum Hochleistungs-Team
- Von „Forming“ zu „Performing“ –
Teams systematisch zum Erfolg führen
- Dicke Luft? Teamkonflikte erfolgreich lösen
- Perspektive wechseln:
Von der Problem- zur Lösungskultur
- Gelungene Kommunikation:
So kommen Teams schneller ans Ziel
- Impulstransfer:
Ihr persönlicher Handlungsplan für die Praxis

Termine 2020

31. März → Bayreuth	26. Mai → Regensburg
07. April → Leipzig	16. Juni → Ulm
05. Mai → Würzburg	23. Juni → Hannover

Boxenstopp 3

Menschen stärken Die Führungskraft als Coach

- Mitarbeitergespräch:
So geben Sie erfolgreich Feedback
- Die Mitarbeiterlandkarte –
das Tool zur Leistungsbestimmung
- Keine Formsache:
Leistungsschwankungen einordnen und begrenzen
- Kapitalpflege:
Was Mitarbeiter motiviert
- Vom Wollen, Können und Dürfen:
Fordern und Fördern im Einklang
- „Innere Kündigung“:
Maßnahmen und Grenzen der Remotivation
- Impulstransfer:
Ihr persönlicher Handlungsplan für die Praxis

Termine 2020

25. Juni → Bayreuth	14. Juli → Hannover
30. Juni → Leipzig	22. Juli → Regensburg
07. Juli → Würzburg	28. Juli → Ulm

Boxenstopp 4

Erfolgsorientiert handeln Führen mit Klarheit und Konsequenz

- Umsetzungskompetenz:
Von Zielen und Absichten zu messbaren Resultaten
- Den Blick nach vorne richten:
Realistischen Optimismus leben
- Fokussenz –
vom Zeitmanagement zur Zeitintelligenz
- Die Wirkung von klaren und konsequenten
Entscheidungen
- Toll, ein anderer macht's:
Verantwortungskultur fördern
- Führen heißt auch kontrollieren und sanktionieren
- Impulstransfer:
Ihr persönlicher Handlungsplan für die Praxis

Termine 2020

03. September → Hannover	06. Oktober → Würzburg
24. September → Bayreuth	20. Oktober → Ulm
29. September → Leipzig	29. Oktober → Regensburg

Boxenstopp 5

Veränderungen fördern Change aktiv gestalten

- Von der Reaktion zur Aktion:
Veränderungsprozesse gestalten
- So gelingt der Wandel:
Betroffene zu Beteiligten machen
- Typisch Mensch –
Verhaltensweisen in Veränderungsprozessen
- Gefühle im Wandel:
Umgang mit Emotionen und Widerständen
- Typische Führungsfehler und erfolgreiche
Vermeidungsstrategien
- Der Change Manager als Diplomat
zwischen den Hierarchieebenen
- Impulstransfer:
Ihr persönlicher Handlungsplan für die Praxis

Termine 2020

13. Oktober → Hannover	02. Dezember → Würzburg
19. November → Bayreuth	08. Dezember → Regensburg
24. November → Leipzig	15. Dezember → Ulm

Trainer

Florian Gold



Semindauer

1 Tag (pro Boxenstopp),
9 – 17 Uhr

Investition pro Teilnehmer

Buchung einzelner Boxenstopps

480 € + Tagungspauschale/Termin
62,50 € zzgl. MwSt.

Gesamtprogramm

1.980 € + Tagungspauschale/Termin
62,50 € zzgl. MwSt.

**420 € Preisvorteil sichern
(im Vergleich zur Einzelbuchung)**

Seminar

Erfolgreiche Bewerbungs- gespräche – nicht nur auf den Bauch hören

Die richtigen Fragen stellen
und sichere Auswahlentscheidungen
treffen

Wer an Bewerbungsgespräche ohne ordentliche Vorbereitung herangeht, verschwendet Zeit und Energie und riskiert falsche Personalentscheidungen mit weitreichenden Konsequenzen. Denn Fehlbesetzungen sind richtig teuer – nach der Studie des Arbeitspsychologen Bradford D. Smart bis zu 15 Monatsgehälter. In diesem Seminar lernen Sie, passgenaue Interviews zu entwickeln und auf eine für alle Beteiligten angenehme und zielführende Art durchzuführen.

Inhalte

Systematik, Struktur und Professionalität im Auswahlprozess

- Kosten der Fehlbesetzungen
- Anforderungsprofil: Muss-Kriterien und Kann-Kriterien definieren

Zielgerichtete Gesprächsvorbereitung

- Vom Anforderungsprofil zu den Schlüsselfragen
- „Schnell-Check“ der Bewerbungsunterlagen

Phasen und Erfolgsfaktoren im Gespräch

- Handlungs-, Filter-, Skalierungs-, STAR-Fragen
- Einbau von Vorbereitungsaufgaben, Szenarien und Fallstudien

Analyse des Bewerberinterviews und Entscheidungsfindung

- Berücksichtigung von Bauchgefühl und Intuition
- Wahrnehmungsprobleme und Beurteilungsfehler



Trainer

Florian Gold

Seminardauer

1 Tag, 9 – 17 Uhr

Investition pro Teilnehmer

320 € + Tagungspauschale/Termin
62,50 € zzgl. MwSt.

Termine 2020

27. Mai → Bayreuth

04. Juni → Leipzig

Seminar

Heiße Eisen der Gesprächsführung

Fehlzeiten und Minderleistungen richtig ansprechen

Das Ansprechen von Fehlzeiten und Minderleistungen ist ein sensibles Terrain. Zum einen gilt es, die wirtschaftlichen Interessen des Unternehmens zu wahren – zum anderen, den Beschäftigten mit Verständnis und Empathie und ohne Vorverurteilung zu begegnen. Hier ist äußerstes Fingerspitzengefühl gefragt. Wie können Führungskräfte aktiv ein Umfeld mit gestalten, das Leistung ermöglicht? Wie erkennen Sie, ob die Ursachen im Unternehmen mitverantwortlich sind? Wie können Führungskräfte unterstützen? Wo sind die Grenzen und wie reagieren Sie, wenn „nichts mehr geht“? Antworten darauf erhalten Sie in diesem Praxistraining – mit vielen Beispielen, Tipps und Handlungsempfehlungen aus dem Alltag.

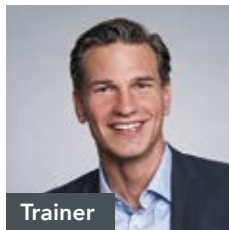
Inhalte

Fehlzeiten richtig ansprechen

- Gesunde Führung – wesentliche Aspekte
- Die Bedeutung von motivationsbedingten Fehlzeiten
- Der Unterschied zwischen Fürsorge- und Fehlzeitengespräch
- Best Practice – Beispiele aus der Praxis
- „Schwierige“ Themen: Sucht, psychische Belastungen, private Probleme

Der richtige Umgang mit Minderleistungen

- Abgrenzung von Leistungsfähigkeit und Leistungsbereitschaft: Arten und mögliche Ursachen für Schlecht- oder Minderleistung
- Definieren und Benennen von Leistungsanforderungen
- Das Kritikgespräch als Instrument zur Leistungssteigerung



Trainer

Florian Gold

Seminardauer

1 Tag, 9 – 17 Uhr

Investition pro Teilnehmer

320 € + Tagungspauschale/Termin
62,50 € zzgl. MwSt.

Termine 2020

22. September → Würzburg

15. Oktober → Leipzig

22. Oktober → Bayreuth

Selbst.Bewusst.
Handeln.



Seminar

Train the Trainer – kompakte Trainerausbildung im Sommercamp

Alle praxisrelevanten Kompetenzen
für Business Trainer mit optionaler
Zertifizierung

**In diesem Sommercamp sind Sie richtig,
wenn Sie...**

- eine kompakte Trainerausbildung suchen, die in einer Intensivwoche durchgezogen wird
- alle relevanten Kompetenzen erwerben wollen, um als Trainer für Produkt-, Kunden- oder Mitarbeiterschulungen zu wirken
- Ihr Experten-Wissen mit Hilfe eines professionellen Seminar-Designs weitergeben wollen

- souverän und überzeugend als Trainer präsentieren und moderieren möchten
- auf der Suche nach einem aktivierenden Methodenkoffer und abwechslungsreichem Medieneinsatz sind
- Gruppenprozesse adäquat steuern und auch in schwierigen Situationen das Heft in der Hand halten wollen.

Trainerpersönlichkeit, Methoden-
koffer, Medienvielfalt, Didaktik und
Lernpsychologie – lernen Sie alle
relevanten Bereiche auf dem Weg
zum Business Trainer. Mit optionaler
Zertifizierung angelehnt an DIN ISO
17024 im September.

Inhalte

Trainerpersönlichkeit und Kommunikation

- Die Rolle des Trainers: im Selbst- und Fremdbild die eigene Persönlichkeit reflektieren
- Souveränität als Folge der richtigen Grundhaltung führt zu Gelassenheit und Selbstvertrauen
- Rhetorikkompetenz für Trainer: überzeugend vor Gruppen sprechen

Trainingsplanung mit System

- Lerntheorien der pädagogischen Psychologie: wie Menschen lernen?
- Mit den richtigen Lernzielen den Lerntransfer von vorne herein mitdenken
- Designzyklus in der Seminarkonzeption: von der Auftragsklärung bis zur Evaluation
- Professionelles Trainingsdesign – von der Grobkonzeption zum Feinkonzept

Medien professionell einsetzen

- Inhalts- und zielgruppengerechter Aufbau von Präsentationen
- Die Mischung macht es: der passende Medienmix zur richtigen Zeit
- Präsentationsmedien im Vergleich: PowerPoint, Pinnwand, Flipchart und (noch viel) mehr
- Professioneller Einsatz: Flipchart-Tipps zu Schriftbild, Struktur, Farbeinsatz, Symbole, u.a.m.
- Wirksames Präsentieren vor Gruppen: mit Körpersprache zur Raumpresenz

Trainings lebendig, kreativ und wirksam gestalten

- Moderationskompetenz für Trainer, den Moderationszyklus kennen und anwenden
- Methodenkoffer: klassische Moderations- und Trainingsmethoden für alle Phasen im Seminar
- Innovative und passgenaue Methoden für Ihr Trainingssetting
- Kreative Seminarspiele und auflockernde Übungen zur richtigen Zeit einsetzen
- Der prall gefüllte Methodenkoffer für den Einstieg als Trainer

Gruppendynamische Prozesse steuern

- Modelle zu Teamentwicklung und Gruppenführung
- Gruppendynamische Prozesse zielführend steuern
- Umgang mit „schwierigen“ Teilnehmern: Herausforderungen, Kritik und Konflikte im Training meistern

Effektivität und Nachhaltigkeit im Training steigern

- Praxistransfer: Transfermanagement als Königsdisziplin im Trainingsdesign
- Nachhaltigkeit gezielt unterstützen durch geeignete Transfermethoden
- Training der Zukunft – Zukunft des Trainings? Fakten, Chancen und Herausforderungen

Lernen 4.0 – Training in digitalen Zeiten

- Neues Lernen: neue Formate, neue Methoden, neue Ressourcen
- Didaktik digitaler Lerntechnologien: Gestaltung von Blended Learning-Modulen
- Best Practice-Beispiele und Tipps aus der Praxiserfahrung

Train the Trainer – Zertifizierung

- Ihre Feuertaufe - Die Zertifizierung (optional)

Den krönenden Abschluss der Train-the-Trainer-Ausbildung bildet der objektivierte Zertifizierungsprozess, der sich an den Vorgaben der Norm DIN ISO 17024 orientiert. Im Anschluss an die Kompaktausbildung haben Sie so die Möglichkeit, an einem separaten Termin die Zertifizierung zu absolvieren.

Dazu gilt es ein komplettes Trainingsprojekt zu konzipieren und bis zum Termin fertig zu stellen. An dem Tag der Zertifizierung findet ein praktischer Teil (Durchführung einer eigenen Trainingssequenz) und ein theoretischer Teil (schriftlicher Multiple-Choice-Test) statt. Durch die Auditoren erhält jeder Teilnehmer direkt vor Ort qualifiziertes Entwicklungsfeedback.

Die Details der Zertifizierung im Überblick:

- Vorbereitung Trainingsprojekt: Planung und Konzeption eines eigenen Seminars
- **Teil 1:**
Schriftlicher Multiple-Choice-Test
- **Teil 2:**
Durchführung einer eigenen Trainingssequenz aus dem Trainingsprojekt
- **Teil 3:**
Persönliches Direktfeedback durch die Auditoren

Jeder Teilnehmer erhält:

- Teilnahme-Zertifikat
- Schriftliches Feedback mit Auswertung der Stärken und Optimierungspotenziale
- Kompetenz-Zertifikat

Trainer

Boris Wieloch



Semindauer

5 Tage (9 – 17 Uhr) +
1 Tag optionale Zertifizierung

Investition pro Teilnehmer

1.950 € + Tagungspauschale 62,50 €/Tag
und Übernachtung zzgl. MwSt.

Optionale Zertifizierung

425 € + Tagungspauschale/Tag 62,50 €

Termine 2020

03. - 07. August → Scheßlitz
17. oder 18. September → Scheßlitz
(Zertifizierung)

Seminar

„Starker Auftritt“ – Erfolgreich Präsentieren: mit oder ohne PowerPoint

**Überzeugungskraft und Souveränität,
wenn es darauf ankommt**

Es ist noch kein Präsentator vom Himmel gefallen! Die Zuhörer entscheiden intuitiv, ob ein Vortragender auf sie souverän wirkt, oder nicht. Deshalb ist es oft schwer zu benennen, welche Aspekte unseres Kommunikationsverhaltens zu einer souveränen Ausstrahlung führen. In diesem Training erfahren Sie, was dabei alles eine Rolle spielt und welche Stell-schrauben Sie selbst drehen können, um Ihre ganz individuelle Überzeugungskraft zu steigern.

Inhalte

Was ist eigentlich souverän?

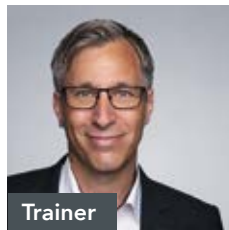
- Reflexion des eigenen Kommunikationsverhaltens
- Wie Persönlichkeit unsere Präsentation beeinflusst

„Starker Auftritt“

- Wirkungsvolle Artikulation und angemessene Sprache
- Verbale und nonverbale Kommunikation authentisch steuern
- Aufregung und Lampenfieber im Griff haben

Mit Medien visualisieren und strukturieren

- Medienvielfalt mit und jenseits von PowerPoint
- Dosierung von Medien in Präsentationen
- Präsentationsmedien wirkungsvoll einsetzen
- Übung, Übung, Übung



Trainer

Boris Wieloch

Seminardauer

1 Tag, 9 – 17 Uhr

Investition pro Teilnehmer

320 € + Tagungspauschale/Termin
62,50 € zzgl. MwSt.

Termine 2020

29. April → Bayreuth

Seminar

Modernes Zeitmanagement: Fokussenz und Zeitintelligenz

**Zeitmanagement war gestern.
Zeitintelligenz ist heute.**

Zunehmende Komplexität, größere Unsicherheiten, viele Unterbrechungen, scheinbar ständige Erreichbarkeit, noch mehr E-Mails – diese Rahmenbedingungen prägen den Arbeitsalltag und erhöhen die Belastung. Eine neue Zeitintelligenz ist notwendig.

Entwickeln Sie in diesem Seminar eine wirksame Strategie für mehr Effizienz und Gelassenheit. Finden Sie mit dem Fokussenz-Prinzip den richtigen Rhythmus zwischen zeitfressenden Aufgaben in Ihrer Arbeit und der „Gunst der rechten Stunde“. Damit wirken Sie dem Gefühl der chronischen Überlastung entgegen.

Inhalte

Selbstmanagement – die Macht der Selbstdisziplin

- Eine kritische Analyse Ihrer täglichen Arbeitsabläufe
- Wie die Persönlichkeit Ihr Selbstmanagement beeinflusst
- Die Perfektionismusfalle bewusst und intelligent umgehen

Das Fokussenz-Prinzip

- Die Kunst des Lassens
- Arbeit zur richtigen Zeit und auf richtige Weise erledigen
- Das Direkt-Prinzip für mehr Effektivität

Die Herausforderungen des Alltags meistern

- Was tun, wenn sich die Prioritäten immer wieder ändern?
- Optimaler Umgang mit Stress und der Informationsflut
- Wirksame Besprechungsregeln



Trainer

Steffen Dörfler

Seminardauer

1 Tag, 9 – 17 Uhr

Investition pro Teilnehmer

320 € + Tagungspauschale/Termin
62,50 € zzgl. MwSt.

Termine 2020

03. November → Leipzig

10. November → Bayreuth

Selbst.Bewusst. Verkaufen.



Seminar

Selbst.Bewusst.Verkaufen. Menschenkenntnis im Vertrieb

**Mit Persönlichkeit im Verkaufsgespräch
überzeugen und zielgerichtet verschiedene
Kundentypen ansprechen**

In diesem Vertriebstraining erfahren Sie, wie Sie mit Persönlichkeit überzeugen. Die Selbstkenntnis über sich und die eigenen Stärken und Schwächen hilft jedem Verkäufer sich weiter zu entwickeln und noch überzeugender zu verkaufen. Und kommt dann noch das richtige Wissen über Kundentypen hinzu, werden Sie als Vertriebler persönlichkeitsgerecht kommunizieren und damit auch in anspruchsvollen Verkaufsgesprächen souverän bestehen und langfristige Kundenbeziehungen schaffen.

Inhalte

Was bestimmt unser Kaufverhalten?

- Motive, Einstellungen und Überzeugungen von Menschen
- Warum Menschen unterschiedlich sind – und was das für den Verkauf bedeutet
- Wie die Persönlichkeit das Verhalten unserer Kunden beeinflusst

Selbstkenntnis: die eigene Verkäuferpersönlichkeit

- Das 1 x 1 der Menschenkenntnis: unterschiedliche Persönlichkeitstypen erkennen
- Die eigene Persönlichkeit erkennen und besser verstehen
- Meine innere Haltung im Einklang mit meinem Kommunikationsverhalten
- Der erste Eindruck entscheidet – das richtige Auftreten

Unterschiedliche Kundentypen

- Welche Typen von Kunden gibt es
- Wie erkenne ich, welche Persönlichkeit mein Kunde hat
- Richtiger Umgang mit verschiedenen Kundenpersönlichkeiten
- Souverän handeln auch in herausfordernden Situationen

Trainer

Boris Wieloch



Seminardauer

1 Tag, 9 – 17 Uhr

Investition pro Teilnehmer

320 € + Tagungspauschale/Termin
62,50 € zzgl. MwSt.

Termine 2020

02. Juli → Leipzig

15. September → Bayreuth

Selbst.Bewusst.
Lernen.



Seminar

Generation Z – Auszubildende zeitgemäß führen

Die Digital Natives zeitgemäß führen

Auszubildende sind die dringend benötigten Fachkräfte von morgen. Wer zielgerichtet und qualitativ ausbildet, erhöht seine Attraktivität als Arbeitgeber, nutzt Kostenvorteile und wird unabhängiger vom externen Arbeitsmarkt. Doch hat die Generation Z ihre eigenen Vorstellungen zu Ausbildung, Lernen und Zusammenarbeit. In diesem Tagestraining erfahren Sie, wie Sie Ihre Ausbildungsarbeit optimieren und Auszubildende zeitgemäß führen, um so den Ausbildungserfolg steigern zu können.

Inhalte

Ein Blick in das Werteverständnis der Generation Z

- Einflussfaktoren, Grundmotivation und Wertehaltung der Generation Z
- Sicherer Umgang mit den Generationen Y & Z
- Generation Y & Z – beides Digital Natives oder warum Y nicht Z ist

Generation Z zeitgemäß führen

- Gegenseitige Erwartungen der Generationen fordern und fördern
- Welche Arbeitsweisen bevorzugt Y – welche bevorzugt Z?
- Feedbackkultur leben – der Umgang mit Generation „Selbstbewusst“
- Motivierende Führungsmethoden für junge Menschen

Gespräche im Ausbilderalltag – herausfordernde Situationen

- Die richtige Ansprache und passende Worte finden
- Unpünktlichkeit, Fehlzeiten, Leistungsmängel

Trainer

Steffen Dörfler



Semindauer

1 Tag, 9 – 17 Uhr

Investition pro Teilnehmer

320 € + Tagungspauschale/Termin
62,50 € zzgl. MwSt.

Termine 2020

05. März → Bayreuth

10. März → Leipzig

24. März → Würzburg

02. April → Regensburg

Teilnehmerstimmen

„Das Seminar war sehr interessant und aufschlussreich. Man kann sich viele Impulse für die tägliche Arbeit mitnehmen, um den anspruchsvollen Aufgaben der Führung besser begegnen zu können.“

Daniela Schäffler-Cura

Human Resources, Rosenthal GmbH

„Das Seminar von TEAM GOLD war sehr informativ. Wir hatten als Teilnehmer die Möglichkeit, den Seminartag selbst mitzugestalten und auf Anmerkungen und Fragen wurde immer sofort eingegangen. Ich kann den Inhalt gut in die Praxis umsetzen, somit gehe ich nun an viele Aufgaben selbstbewusster ran. Die Unterlagen des Seminars sind gut aufgebaut und enthalten alle wichtigen Informationen, sodass man jederzeit nachschlagen kann. Ich kann die Seminare von TEAM GOLD definitiv weiterempfehlen.“

Lisa Engelhardt

Personalreferentin, Motor Nützel GmbH

„Mit vielen neuen Ideen bin ich aus dem Boxenstopp *Selbst.Bewusst.Führen – Zusammenarbeit gestalten* nach Hause gefahren.“

Susan Haase *Vertrieb,
medi GmbH & Co. KG*

„Den Kompaktlehrgang *Zertifizierter Inhouse-Trainer/ Wissensvermittler* haben wir als äußerst professionelle und fundierte Ausbildung kennengelernt. Den Teilnehmern wurde ein sehr kompaktes und ausführliches Wissen (theoretisch und praktisch) vermittelt. Unsere Mitarbeiter wurden gefordert, sich einzubringen und aktiv die Tage zu gestalten, so dass der Praxisbezug bereits während des Trainings vorhanden war. Besonders positiv kamen bei unseren Mitarbeitern die angenehme Lernatmosphäre, der hohe Praxisbezug und das permanente Üben sowie der ständige Dialog zwischen Trainer und Teilnehmern an. Die Teilnehmer konnten das Wissen direkt im Anschluss an das Seminar in die Praxis transferieren, da das erforderliche Wissen so vermittelt wurde, dass es direkt danach umgesetzt werden kann.“

Tanja Haub *Personalleiterin,
The Lorenz Bahlsen Snack-World GmbH & Co. KG*

Sie haben Ihr persönliches
Thema nicht gefunden?

Gerne erstellen wir Ihnen
auch ein individuelles
und an Ihre Bedürfnisse
angepasstes Angebot
für eine Inhouse-Schulung.

Wir freuen uns auf Sie.

Sichern Sie sich jetzt Ihren Platz!
Teilnehmerunterlagen, Mittagessen
und Tagungsgetränke inklusive.

Detaillierte Informationen und die
Buchungsmöglichkeit finden Sie unter:



Ihre Ansprechpartner:



Regina Neigel
Tel. 0921 162701-20
r.neigel@team-gold.de



Laura Schleicher
Tel. 0921 162701-14
l.schleicher@team-gold.de

GOLD Unternehmensentwicklung GmbH
Nürnberger Straße 38 . 95448 Bayreuth
kontakt@team-gold.de . www.team-gold.de