

DIE THEMEN UNSERER STANDARD-SEMINARE AUF EINEN BLICK

Die hier aufgeführten Seminarthemen können Sie fix und fertig als firmeninterne Seminare buchen – und das ohne zusätzliche Konzeptionskosten.

Einige Themen bieten wir auch als offene Seminare mit festen Terminen für Ihre Einzelbedarfe an.

Die detaillierten Beschreibungen der Seminare und die Termine der offenen Seminare finden Sie immer aktuell auf unserer Website www.trilogie.de

Unsere Seminare bieten wir in drei Optionen an:

A Offenes Seminar (Präsenz) | **B** Präsenz-Seminar (firmenintern) | **C** Online-Seminar (firmenintern)

In der linken Spalte erkennen Sie die angebotenen Formate des jeweiligen Seminars.

A	B	C	FÜHRUNGSKOMPETENZEN
■	■	■	Ethik im Management
■	■	■	Grundlagen der Führung
■	■	■	Fachliche Führung für Team- und Projektleiter
■	■	■	Refresher Workshop Grundlagen der Führung
■	■	■	Refresher Workshop Fachliche Führung
■	■	■	Führen im gewerblichen Bereich
■	■	■	Führungswissen für Naturwissenschaftler
■	■	■	Erfolgreich führen bei räumlicher Distanz
■	■	■	Virtuelle Führung neu
■	■	■	Virtuell arbeitende Teams mit kreativen Methoden stärken neu
■	■	■	Aktuelle Stunde für erfahrene Führungskräfte neu
■	■	■	Navigationshilfen für Leader in der VUCA-Welt
■	■	■	Konflikte lösen als Führungskraft neu
■	■	■	Kreative Problemlösungen in der Krise neu
■	■	■	Führen in der Krise neu
■	■	■	Agile Basics
■	■	■	Agile Führung
■	■	■	Führungskraft für eine selbstbewusste Generation Y
■	■	■	Generationenlust statt Frust im Führungsalltag
■	■	■	Wirksam Führen: ein Praxis-Workshop
■	■	■	Mitarbeitergespräche führen
■	■	■	Changemanagement
■	■	■	Führung internationaler Teams
■	■	■	Führen in Sandwich-Positionen
■	■	■	Stärken stärken
■	■	■	Feedback- und Konfliktkultur im Unternehmen
■	■	■	Führungskompetenz durch Delegieren
■	■	■	Gesundes Führen
■	■	■	Coachingkompetenz für Führungskräfte neu
■	■	■	Kollegiale Beratung für Führungskräfte
■	■	■	Professionelle Personalauswahl
■	■	■	Personalentwicklung mit Mentoring
■	■	■	Transformationale Führung
■	■	■	Storytelling für Führungskräfte
■	■	■	Erfolgreiche High-Performance-Teams bilden
■	■	■	Online-Coaching für Führungskräfte neu
■	■	■	Virtuelle kollegiale Fallberatung neu
■	■	■	Sparring für Führungskräfte neu

SCHLÜSSELKOMPETENZEN

A B C

Kommunikation-/Konfliktkompetenz

- ■ ■ Kommunikation klar und konstruktiv
- ■ ■ Das Matroschka-Prinzip **neu**
- ■ ■ Wutmanagement **neu**
- ■ ■ „Ja und ...“ statt „Ja, aber“ **neu**
- ■ ■ Feedback geben und nehmen
- ■ ■ Vorbereitung auf schwierige Gesprächssituationen
- ■ ■ Konfliktmanagement

Kommunikation und Auftritt

- ■ ■ Rhetorik
- ■ ■ Beeinflussen – lenken – überzeugen
- ■ ■ Schlagfertigkeit
- ■ ■ Charisma
- ■ ■ Sicher Präsentieren – wirksam vortragen
- ■ ■ Körpersprache
- ■ ■ Mit dem Pyramidenprinzip andere für Ihre Ziele gewinnen **neu**
- ■ ■ Wie bringe ich Authentizität und Spaß in die Online-Welt? **neu**
- ■ ■ TED Talk Vorbereitung
- ■ ■ Strategisch netzwerken und sicher smalltalken

Zusammenarbeit

- ■ ■ Ich und die Anderen
- ■ ■ Teamwork works
- ■ ■ Auch virtuell effizient zusammenarbeiten **neu**
- ■ ■ Teamworkshop virtuelle Zusammenarbeit **neu**
- ■ ■ Agile Methoden in Ihrer Arbeitspraxis **neu**
- ■ ■ Zusammenarbeit in generationsgemischten Teams
- ■ ■ Empathy | A Team Building Journey
- ■ ■ Einführung in virtuelle Meetings **neu**
- ■ ■ Virtuelles Teambuilding **neu**
- ■ ■ Vertrauen und Verbindung in virtuellen Räumen **neu**
- ■ ■ Kreativitätsworkshop für Teams **neu**
- ■ ■ Gruppen-Coaching/Team-Coaching **neu**
- ■ ■ Auf das Klima kommt es an!
- ■ ■ Schlüsselqualifikation Soft Skills
- ■ ■ Chancen interkultureller Zusammenarbeit
- ■ ■ Interkulturelle Simulation
- ■ ■ Konfliktlösungen im interkulturellen Kontext

Kundenkommunikation und Vertriebskompetenz

- ■ ■ Erfolgreiche Kundenbindung mit Sozialkompetenz
- ■ ■ Souverän am Telefon
- ■ ■ Serviceorientierte Kundenkommunikation
- ■ ■ Professioneller Umgang mit Beschwerden **neu**
- ■ ■ Verkaufsgespräche gezielt und sicher führen
- ■ ■ Verkaufs- und Beratungsgespräche auf allen Kanälen erfolgreich führen **neu**
- ■ ■ Neukundenakquisition auf allen Kanälen **neu**
- ■ ■ Die „Online-Welt“ für den Verkauf/Vertrieb nutzen **neu**
- ■ ■ Überzeugende Körpersprache in Kundenpräsentationen
- ■ ■ Kundenpräsentationen: Umgang mit schwierigen Kunden
- ■ ■ Workshop für erfahrene Vertriebsmitarbeiter
- ■ ■ Beziehungsmanagement im Vertrieb
- ■ ■ Emotionaler Verkauf
- ■ ■ Akquisition von Neukunden
- ■ ■ Resilienz im Vertrieb

- A B C **Verhandlungskompetenz**
- ■ ■ Die erfolgreiche Verhandlung
 - ■ ■ Verhandlungen auf allen Kanälen erfolgreich führen **neu**
 - ■ ■ Einkaufsverhandlungen erfolgreich führen
 - ■ ■ Herausfordernde Verhandlungssituationen
 - ■ ■ Abschlusstechniken
 - ■ ■ Power-Workshop für erfahrene Verhandler
- Gesundheits- und Stressmanagement**
- ■ ■ Arbeiten im Dampfkessel
 - ■ ■ Working under Pressure **neu**
 - ■ ■ Stressmanagement
 - ■ ■ Resilienz und Achtsamkeit
 - ■ ■ Burnout-Prävention
- Selbstwirksamkeit**
- ■ ■ Coach yourself
 - ■ ■ Erfolgsfaktor Persönlichkeit
 - ■ ■ Resilienz im Homeoffice **neu**
 - ■ ■ Stressmanagement im Homeoffice **neu**
 - ■ ■ Selbstorganisation im Homeoffice **neu**
 - ■ ■ Notfalltelefon **neu**
 - ■ ■ Online-Coaching: Ängste verstehen und bearbeiten **neu**
 - ■ ■ New Placement – Einzelberatung **neu**
 - ■ ■ Business-Knigge: Benimm ist in **neu**
 - ■ ■ Wege zum konstruktiven Selbstgespräch **neu**
 - ■ ■ Selbst- und Zeitmanagement
 - ■ ■ Gut beraten
 - ■ ■ Gut beraten als Personal-/Organisationsentwickler
 - ■ ■ Problemlösungen finden. Entscheiden. Handeln!
 - ■ ■ Das Texterseminar
- Moderationsmethoden**
- ■ ■ Effektive Besprechungen
 - ■ ■ Innovative Moderationsmethoden für Meetings und Workshops
 - ■ ■ Virtuelle Moderation **neu**
 - ■ ■ Einführung in das Design Thinking
 - ■ ■ Train the Trainer
- Projektmanagement**
- ■ ■ Projektmanagement Grundlagen
 - ■ ■ Agiles Projektmanagement
 - ■ ■ Scrum für Projektteams **neu**
- LERNEN DURCH ERFAHREN**
- ■ ■ Führung und Zusammenarbeit unmittelbar erleben
 - ■ ■ Im Spiegel der Natur
 - ■ ■ Scheitern Macht Erfolg **neu**
 - ■ ■ Neu als Führungskraft **neu**
 - ■ ■ Improvisation – flexibel agieren in komplexem Umfeld

INDIVIDUELLE FIRMENINTERNE SEMINARE

Gerne entwickeln wir, über dieses Angebot hinaus, maßgeschneiderte Trainingskonzepte für Sie. Das tun wir in enger Abstimmung mit Ihnen, angepasst an Ihren ganz individuellen Bedarf. Sprechen Sie uns an!