TRI
LOGIE




# GESAMT-PROGRAM M 2027

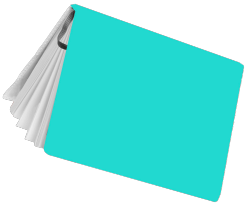


## TRAININGS, WORKSHOPS, COACHINGS für Mitarbeitende und Führungskräfte in Unternehmen

TRI LOGIE

# THEMEN





AUFTRETEN & ÜBERZEUGEN

FÜHRUNGSKOMPETENZ

GESPRÄCHSFÜHRUNG

GESUNDHEIT & STRESSMANAGEMENT

KOMMUNIKATION & KONFLIKTKOMPETENZ

KUNDENKONTAKT

MODERATIONSMETHODEN

NEW WORK

KI UND ONLINE-KOMPETENZ

PROJEKTMANAGEMENT

SELBSTWIRKSAMKEIT

VERHANDELN

VERTRIEB & MARKETING

ZUSAMMENARBEIT

## ENTWICKLUNGSPROGRAMME

## KONTAKT

# IMPULSGEBER



## FIRMENSEMINARE, WORKSHOPS, COACHINGS & ENTWICKLUNGSPROGRAMME

In der nachfolgenden Themen-Übersicht finden Sie alle Trainings, Workshops und Coachings von TRILOGIE. Unsere Online- und Präsenzveranstaltungen basieren auf erprobten und bewährten Konzepten und können ohne weiteren Entwicklungsaufwand realisiert werden. Bitte beachten Sie auch unsere **Entwicklungsprogramme.** Die hinterlegten Konzepte passen wir jeweils auf die Bedarfe Ihres Unternehmens an.

## WEGWEISER

Die Icons im Themenplan zeigen an, ob das jeweilige Thema als **Präsenzveranstaltung** oder als **Online-Veranstaltung** verfügbar ist. **Spotlights** beleuchten online in ein bis drei Stunden Dauer eingegrenzte Aspekte des Themas.

## DETAILBESCHREIBUNGEN

Beim Klicken auf einen Themen-Titel öffnet sich jeweils die Detailbeschreibung auf der TRILOGIE Webseite. Von dort aus können Sie direkt eine Anfrage bzw. Buchung auslösen.

## INDIVIDUELLE TRAININGSKONZEPTE

Sie wünschen sich zu einem Firmenseminar, Training oder Workshop Änderungen bzw. Ergänzungen? Sie benötigen ein ganz anderes, eigenes Konzept? Individuelle Begleitung und Beratung ist unsere Spezialität! Gern erarbeiten wir individuelle, angepasste Programme und Trainingskonzepte für Ihre Führungskräfte und Mitarbeitenden. So sind die Maßnahmen passgenau auf die Strukturen, Ziele und Bedürfnisse Ihres Unternehmens und der Teilnehmenden zugeschnitten. Sprechen Sie uns gern an! Impressum Datenschutzerklärung AGB



# AUFTRETEN & ÜBERZEUGEN

| | | |
|---|---|---|
| ● | ● | Auf den Punkt in freier Rede |
| ● | ● | Beeinflussen - Lenken - Überzeugen |
| ● | ● | Charisma |
| ● | ● | Erfolgreiche Kundenbindung mit Sozialkompetenz |
| ● | ● | Erfolgsfaktor Persönlichkeit |
| | ● | Gut gestimmt! |
| ● | ● | Ich und die Anderen |
| ● | | Im Spiegel der Natur |
| ● | ● | Knigge im Business: Benimm ist in |
| ● | ● | Körpersprache |
| ● | | NEU Medientraining - Professionell vor der Kamera |
| ● | ● | Mit dem Pyramidenprinzip andere für Ihre Ziele gewinnen |
| | ● | Persönlichkeit, Auftritt und Wirkung im Vertrieb |
| ● | ● | Präsenz mit Wirkung |
| ● | ● | Rhetorik |
| ● | ● | Schlagfertigkeit |
| ● | ● | Sicher präsentieren - wirksam vortragen |
| ● | | Storytelling für Führungskräfte |
| ● | | Strategisch netzwerken und sicher smalltalken |
| ● | | Ted Talk Vorbereitung |



NEU

Überzeugende Körpersprache in Kundenpräsentationen

Verkaufspsychologie und Verhaltensstile mit dem LIFO©-Typologiemodell

# FÜHRUNGSKOMPETENZ

Agile Basics

Agile Führung

Changemanagement

Coachingkompetenz für Führungskräfte

Culture Change: Sparring für Führungskräfte

Effektive Besprechungen

Erfolgreich führen bei räumlicher Distanz

Erfolgreiche High-Performance-Teams bilden

Erwartungen an Führungskräfte

Ethik im Management

Fachliche Führung für Team- und Projektleitende

Fachliche Führung für Team- und Projektleitende - Refresher Workshop

Feedback geben und nehmen

Feedback- und Konfliktkultur im Unternehmen

Frauen in Führung

Führen im gewerblichen Bereich

Führen in der Krise

TRI
LOGIE

in Präsenz  Online  Spotlight



| | | | NEU | |
|---|---|---|---|---|
| ● | ● | | | Führen in Sandwichpositionen |
| ● | ● | | | Führung internationaler Teams |
| ● | | | | Führung und Zusammenarbeit unmittelbar erleben |
| ● | ● | | | Führungskompetenz durch Delegieren |
| ● | ● | | | Führungskraft für eine selbstbewusste Generation Y |
| | ● | ● | | Führungsstile Übersicht |
| ● | | | | Führungsstrategien für Vielfalt im Team |
| ● | | | | Führungswissen für Naturwissenschaftler |
| ● | ● | | | Generationsübergreifend führen |
| ● | ● | | | Gesundes Führen |
| ● | ● | | | Grundlagen der Führung |
| ● | ● | | | Grundlagen der Führung - Refresher Workshop |
| ● | ● | | | Intuitive Führung |
| | ● | | | Kollaborative Führung |
| ● | ● | | | Kollegiale Beratung für Führungskräfte |
| ● | ● | | | Konflikte lösen als Führungskraft |
| | ● | | | Kreative Problemlösungen in der Krise |
| ● | ● | | | Leading Forward |
| ● | ● | | | Mitarbeitergespräche führen |
| ● | | | | Navigationshilfen für Leader in der VUCA-Welt |
| ● | | | | Navigieren im Nebel |
| ● | | | | Neu als Führungskraft |



| | | | | |
|---|---|---|---|---|
| | ● | | | Online-Coaching für Führungskräfte |
| ● | | | | Personalentwicklung mit Mentoring |
| ● | ● | | | Positive Leadership |
| ● | ● | | | Problemlösungen finden. Entscheiden. Handeln! |
| ● | ● | | | Professionelle Personalauswahl |
| ● | ● | | | Psychologie für Führungskräfte |
| ● | ● | | | Psychologische Sicherheit im Team stärken |
| | ● | | | Remote Leadership |
| | ● | ● | | Rollenklarheit |
| ● | | | | Scheitern macht Erfolg |
| | ● | | | Sparring für Führungskräfte |
| ● | ● | | | Stärken stärken |
| ● | | | | Storytelling für Führungskräfte |
| ● | ● | | NEU | Teamdynamik als Reifeprozess |
| ● | ● | | | Teams erfolgreich entwickeln |
| | ● | ● | | Teamstrukturen entwickeln |
| ● | ● | | | Transformationale Führung |
| ● | ● | | NEU | Umgang mit Mobbing am Arbeitsplatz |
| | ● | ● | | Vielfalt als Erfolgsfaktor im Wettbewerb |
| | ● | | | Virtuelle Führung |
| | ● | | | Virtuelle kollegiale Fallberatung |
| ● | ● | | | Wirksam Führen: ein Praxis-Workshop |



NEU

# GESPRÄCHSFÜHRUNG

- Beeinflussen - Lenken - Überzeugen
- Das Matrjoschka-Prinzip
- Mitarbeitergespräche führen
- Professionelle Personalauswahl
- Professioneller Umgang mit Beschwerden
- Souverän am Telefon
- NEU Trennungsgespräche führen
- Verkaufsgespräche gezielt und sicher führen
- Vorbereitung auf schwierige Gesprächssituationen

# GESUNDHEIT & STRESSMANAGEMENT

- Abschalten nach der Arbeit
- Arbeiten im Dampfkessel
- Atem und Bewegung im Arbeitsalltag
- Burnout-Prävention
- Erste Hilfe in Stresssituationen
- Gelassenheit gewinnt
- Gesundes Führen
- Im Spiegel der Natur



| | | | |
|---|---|---|---|
| | | | NEU |
| | ● | | |
| | ● | | |
| | ● | | |
| | ● | | |
| | ● | | |
| ● | ● | | |
| ● | | | |
| | ● | ● | |
| ● | ● | | |
| | ● | | |
| | ● | ● | |
| ● | ● | | |

Mentale Stärke in unsicheren Zeiten
Online-Coaching: Ängste verstehen und bearbeiten
Resilienz im Homeoffice
Resilienz stärken
Resilienz stärken!
Resilienz und Achtsamkeit
Sich selbst gesund führen
Stress lass nach!
Stressmanagement - Gesund und leistungsfähig im Beruf
Stressmanagement im Homeoffice
Time Out@work
Working Under Pressure

# KOMMUNIKATION & KONFLIKTKOMPETENZ

| | | | |
|---|---|---|---|
| ● | ● | | |
| | ● | ● | |
| ● | ● | | |
| ● | ● | | |
| ● | ● | | |
| ● | ● | | |
| | ● | ● | |

Beeinflussen - Lenken - Überzeugen
Das Matrjoschka-Prinzip
Das Texterseminar
Erfolgsfaktor Persönlichkeit
Feedback geben und nehmen
Feedback- und Konfliktkultur im Unternehmen
Gesagt - Gehört - Verstanden?

TRI
LOGIE

in Präsenz Online Spotlight



| | | | NEU | |
|---|---|---|---|---|
| ● | ● | | NEU | Gespräche führen - klar und konstruktiv |
| | ● | ● | | Grundlagen der Kommunikation |
| ● | ● | | | Gut beraten |
| ● | ● | | | Gut beraten als Personal-/ Organisations-Entwicklende |
| ● | | | | Interkulturelle Simulation |
| | ● | ● | | Ja und... statt Ja, aber |
| ● | ● | | | Kommunikation klar und konstruktiv |
| ● | ● | | | Kommunikation, die verbindet |
| ● | | | | Konflikte verstehen - Kommunikation stärken |
| ● | ● | | | Konfliktlösungen im interkulturellen Kontext |
| ● | ● | | | Konfliktmanagement |
| ● | ● | | | Mit dem Pyramidenprinzip andere für Ihre Ziele gewinnen |
| ● | ● | | | Schlagfertigkeit |
| | ● | ● | | Sich und andere (besser) verstehen |
| ● | ● | | | Sicher präsentieren - wirksam vortragen |
| ● | ● | | | Souverän am Telefon |
| ● | | | | Strategisch netzwerken und sicher smalltalken |
| | ● | ● | | Umgang mit schwierigen Kundinnen und Kunden |
| ● | ● | | | Vorbereitung auf schwierige Gesprächssituationen |
| | ● | ● | | Wutmanagement |



NEU

# KUNDENKONTAKT

- Akquisition von Neu-Kunden
- Beziehungsmanagement im Vertrieb
- Einwandbehandlung im (Neu-)Kundengespräch
- Emotionaler Verkauf
- Emotionaler Verkauf
- Erfolgreiche Kundenbindung mit Sozialkompetenz
- Fach- und Nutzenargumentation im (Neu-)Kundengespräch
- Geschäftsabschluss - Techniken und Taktik im Kundengespräch
- Kundenbeziehungen aufbauen und pflegen
- Kundenpräsentationen: Umgang mit schwierigen Kundinnen und Kunden
- Neukundenakquisition auf allen Kanälen
- Neukundenakquisition – Psychologische Aspekte überwinden und nutzen
- Neukundenakquisition – Situations-, Bedarfs- und Potentialanalyse
- Neukundenakquisition – Vorbereitung und Gesprächseröffnung
- Persönlichkeit, Auftritt und Wirkung im Vertrieb
- Preisargumentation und -verteidigung im Vertrieb
- Professioneller Umgang mit Beschwerden
- Reklamationen und Beschwerden erfolgreich bearbeiten
- Resilienz im Vertrieb
- Serviceorientierte Kundenkommunikation



| | |
|---|---|
| | Überzeugende Körpersprache in Kundenpräsentationen |
| | Umgang mit schwierigen Kundinnen und Kunden |
| | Verkaufs- und Beratungsgespräche auf allen Kanälen erfolgreich führen |
| | Verkaufscoaching – Boxenstopp für ADM und KAM |
| | Verkaufspsychologie und Verhaltensstile mit dem LIFO©-Typologiemodell |
| | Von Erfahrungen profitieren - Workshop für ADM/KAM |
| | Workshop für erfahrene Vertriebsmitarbeitende |

# MODERATIONSMETHODEN

| | |
|---|---|
| | Effektive Besprechungen |
| | Einführung in das Design Thinking |
| | Facilitation Skills für die Moderation |
| | Innovative Moderationsmethoden für Meetings und Workshops |
| | Kollegiale Beratung für Führungskräfte |
| | Kreative Problemlösungen in der Krise |
| NEU | Moderationstraining |
| | Train the Trainer |
| | Virtuelle Moderation |



NEU

# NEW WORK

- Agile Basics
- Agile Führung
- Agile Methoden in Ihrer Arbeitspraxis
- Agiles Projektmanagement

# KI UND ONLINE-KOMPETENZ

- Auch virtuell effizient zusammenarbeiten
- Einführung in virtuelle Meetings
- Erfolgreich führen bei räumlicher Distanz
- Gruppen-Coaching / Team-Coaching
- KI erfolgreich einführen
- NEU KI im Marketing
- KI verstehen & nutzen
- Neukundenakquisition auf allen Kanälen
- Prompting in der Praxis
- Remote Leadership
- Teamworkshop virtuelle Zusammenarbeit
- Texten mit KI – gezielt und erfolgreich prompten
- Vertrauen und Verbindung in virtuellen Räumen



NEU

Virtuelle Führung
Virtuelle Moderation
Virtuelles Teambuilding

## PROJEKTMANAGEMENT

Agile Basics
Agile Methoden in Ihrer Arbeitspraxis
Agiles Projektmanagement
Projektmanagement Grundlagen

## SELBSTWIRKSAMKEIT

Arbeiten im Dampfkessel
Charisma
Coach Yourself
Das Texterseminar
Female Empowerment
Frauen in Führung
Growth Mindset
Growth Mindset im Change
Gut beraten



| | | | | |
|---|---|---|---|---|
| ● | ● | | | Gut beraten als Personal-/ Organisations-Entwicklende |
| | ● | ● | | Gut gestimmt! |
| ● | | | | Improvisation - Flexibel agieren in komplexem Umfeld |
| ● | ● | | | Knigge 4.0 für Auszubildende |
| ● | ● | | | Knigge im Business: Benimm ist in |
| ● | ● | | NEU | Konzepte mit KI |
| ● | ● | | | Körpersprache |
| | ● | | | Master Your Work |
| | ● | | | Master Your Work |
| ● | | | | Mein Comeback im Job |
| | ● | | NEU | NeuroEmbodiment Coaching |
| ● | ● | | | New Placement - Einzelberatung |
| | ● | | | Notfalltelefon |
| | ● | | | Online-Coaching: Ängste verstehen und bearbeiten |
| ● | ● | | | Problemlösungen finden. Entscheiden. Handeln! |
| | ● | | | Resilienz im Homeoffice |
| ● | ● | | | Resilienz im Vertrieb |
| | ● | | | Resilienz stärken |
| | ● | | | Resilienz stärken! |
| ● | ● | | | Resilienz und Achtsamkeit |
| ● | ● | | | Rhetorik |
| | ● | ● | | Rollenklarheit |



| | | | | |
|---|---|---|---|---|
| ● | | | | Scheitern macht Erfolg |
| ● | ● | | | Schlagfertigkeit |
| ● | ● | | | Selbst- und Zeitmanagement |
| ● | | | | Selbstbewusst durch den Alltag |
| | ● | | | Selbstorganisation im Homeoffice |
| ● | | | | Sich selbst gesund führen |
| | ● | | | Sparring für Führungskräfte |
| ● | | | | Storytelling für Führungskräfte |
| | ● | | | Strength spotting - Stärkenwerkstatt |
| | ● | ● | | Stress lass nach! |
| ● | | | | Ted Talk Vorbereitung |
| | ● | ● | | Unconscious Bias |
| ● | ● | | | Wirksam Führen: ein Praxis-Workshop |
| ● | ● | | | Working Under Pressure |
| | ● | ● | | Wutmanagement |
| ● | | | NEU | Zukunftskompetenzen für Teams und Führungskräfte |

# VERHANDELN

| | | | | |
|---|---|---|---|---|
| ● | ● | | | Abschlusstechniken Verkaufsgespräche |
| ● | ● | | | Die erfolgreiche Verhandlung |
| ● | ● | | | Einkaufsverhandlungen erfolgreich führen |



| | | | | |
|---|---|---|---|---|
| | | | | Geschäftsabschluss - Techniken und Taktik im Kundengespräch |
| | | | | Herausfordernde Verhandlungssituationen |
| | | | | Power-Workshop für erfahrene Verhandelnde |
| | | | | Verhandlungen auf allen Kanälen erfolgreich führen |
| | | | | Verhandlungstechniken und -taktiken im Vertrieb |

# VERTRIEB & MARKETING

| | | | | |
|---|---|---|---|---|
| | | | | Akquisition von Neu-Kunden |
| | | | | Beziehungsmanagement im Vertrieb |
| | | | | Die Online-Welt für den Verkauf/Vertrieb nutzen |
| | | | | Digitale Leadgenerierung & Performance Marketing im Vertrieb |
| | | | | Einwandbehandlung im (Neu-)Kundengespräch |
| | | | | Emotionaler Verkauf |
| | | | | Emotionaler Verkauf |
| | | | | Fach- und Nutzenargumentation im (Neu-)Kundengespräch |
| | | | | Geschäftsabschluss - Techniken und Taktik im Kundengespräch |
| | | | | Herausfordernde Verhandlungssituationen |
| | | | | Kundenpräsentationen: Umgang mit schwierigen Kundinnen und Kunden |
| | | | NEU | Markenstrategie-Tag |
| | | | NEU | Marketing-Teams erfolgreich entwickeln |
| | | | | Neukundenakquisition auf allen Kanälen |

TRI
LOGIE

in Präsenz Online Spotlight



| | | | |
|---|---|---|---|
| | ● | ● | Neukundenakquisition – Psychologische Aspekte überwinden und nutzen |
| | ● | ● | Neukundenakquisition – Situations-, Bedarfs- und Potentialanalyse |
| | ● | ● | Neukundenakquisition – Vorbereitung und Gesprächseröffnung |
| | ● | ● | Persönlichkeit, Auftritt und Wirkung im Vertrieb |
| ● | ● | | Power-Workshop für erfahrene Verhandelnde |
| | ● | ● | Preisargumentation und -verteidigung im Vertrieb |
| ● | ● | | Serviceorientierte Kundenkommunikation |
| | ● | | Verhandlungen auf allen Kanälen erfolgreich führen |
| | ● | | Verhandlungstechniken und -taktiken im Vertrieb |
| | ● | | Verkaufs- und Beratungsgespräche auf allen Kanälen erfolgreich führen |
| ● | ● | | Verkaufscoaching – Boxenstopp für ADM und KAM |
| ● | ● | | Verkaufsgespräche gezielt und sicher führen |
| | ● | ● | Verkaufspsychologie und Verhaltensstile mit dem LIFO©-Typologiemodell |
| | ● | | Von Erfahrungen profitieren - Workshop für ADM/KAM |
| ● | ● | | Workshop für erfahrene Vertriebsmitarbeitende |

# ZUSAMMENARBEIT

| | | | |
|---|---|---|---|
| | ● | | Auch virtuell effizient zusammenarbeiten |
| ● | ● | | Auf das Klima kommt es an! |
| ● | ● | | Chancen interkultureller Zusammenarbeit |
| ● | | | Close up |

TRI
LOGIE

in Präsenz Online Spotlight



| | | | | |
|---|---|---|---|---|
| ● | ● | | | Digitale Transformation erfolgreich gestalten |
| | ● | | | Einführung in virtuelle Meetings |
| ● | ● | | | Emotionale Intelligenz verstehen und stärken |
| ● | ● | | | Feedback geben und nehmen |
| | ● | | | Gruppen-Coaching / Team-Coaching |
| ● | ● | | | Ich und die Anderen |
| ● | | | | Im Spiegel der Natur |
| ● | ● | | | Innovative Moderationsmethoden für Meetings und Workshops |
| ● | | | | Interkulturelle Simulation |
| ● | ● | | | Konfliktlösungen im interkulturellen Kontext |
| | ● | | | Kreativitätsworkshop für Teams |
| ● | ● | | | Lösungsorientiert handeln – gemeinsam Ergebnisse erzielen |
| ● | ● | | NEU | Marketing-Teams erfolgreich entwickeln |
| ● | | | | Scheitern macht Erfolg |
| ● | ● | | | Schlüsselqualifikation Soft Skills |
| ● | ● | | NEU | Teamdynamik als Reifeprozess |
| | ● | ● | | Teamstrukturen entwickeln |
| ● | ● | | | Teamwork works |
| | ● | | | Teamworkshop virtuelle Zusammenarbeit |
| | ● | | | Vertrauen und Verbindung in virtuellen Räumen |
| ● | | | | Vielfalt gewinnt! |
| ● | | | | Vielfalt im Team entdecken und wertschätzen |



NEU

Virtuelles Teambuilding
Wandlung und Handlung – gemeinsam hinein ins Neue
Zusammenarbeit in generationsgemischten Teams



# ENTWICKLUNGSPROGRAMME

Führung 4.0 : Zukunft aktiv gestalten
Gewohnheiten nachhaltig und gesund verändern
Kultur-Werkstatt: Führung neu gestalten
Mein Selbstverständnis als Führungskraft
Neu in der Führungsrolle
Supervision für neue Führungskräfte
Überzeugend führen ohne Macht

TRI
LOGIE

# KONTAKT

Wir kümmern uns

Kontakt




## TRILOGIE GbR

Lokfeld 36 • 23858 Barnitz
mail@trilogie.de • www.trilogie.de
Telefon 04533 – 20 49 47-0