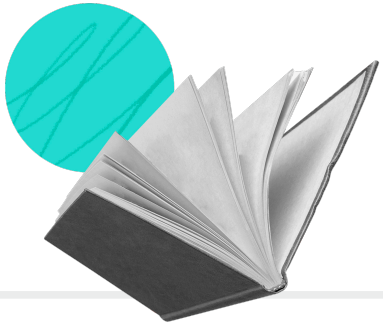
TRi LOGIE

THEMEN ÜBERSICHT 2024

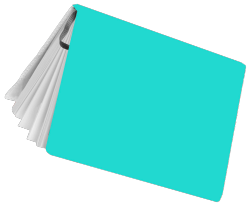
SEMINARE, WORKSHOPS, COACHINGS für Mitarbeitende und Führungskräfte in Unternehmen

TRi LOGIE

THEMEN



FIRMENSEMINARE



AUFTRETEN & ÜBERZEUGEN

FÜHRUNGSKOMPETENZ

GESPRÄCHSFÜHRUNG

GESUNDHEIT & STRESSMANAGEMENT

KOMMUNIKATION & KONFLIKTKOMPETENZ

KUNDENKONTAKT

MODERATIONSMETHODEN

NEW WORK

ONLINE KOMPETENZ

PROJEKTMANAGEMENT

SELBSTWIRKSAMKEIT

VERHANDELN

VERTRIEB

ZUSAMMENARBEIT

OFFENE SEMINARE

KONTAKT

IMPULSGEBER

STANDARDISIERTE FIRMENSEMINARE

In der nachfolgenden Themen-Übersicht finden Sie alle Seminare, Workshops und Coachings von TRILOGIE. Unsere Online- und Präsenzveranstaltungen basieren auf erprobten und bewährten Konzepten und können ohne weiteren Entwicklungsaufwand realisiert werden.

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. Alle für Einzelpersonen buchbaren OFFENEN SEMINARE finden Sie in einem eigenen Abschnitt.

DETAILBESCHREIBUNGEN

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

INDIVIDUELLE TRAININGSKONZEPTE

Sie wünschen sich zu einem Firmenseminar Änderungen bzw. Ergänzungen? Sie benötigen ein ganz anderes, eigenes Konzept? Individuelle Begleitung und Beratung ist unsere Spezialität!

Gern erarbeiten wir individuelle, angepasste Entwicklungsprogramme 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

FIRMENSEMINARE

NEU

AUFTRETEN & ÜBERZEUGEN

●	●		NEU	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
●	●			Mit dem Pyramidenprinzip andere für Ihre Ziele gewinnen
				Neu als Führungskraft
	●	●		Persönlichkeit, Auftritt und Wirkung im Vertrieb
●	●			Rhetorik
●	●			Schlagfertigkeit
●	●			Sicher präsentieren - wirksam vortragen
●				Storytelling für Führungskräfte
●				Strategisch netzwerken und sicher smalltalken
●				Ted Talk Vorbereitung
●	●			Überzeugende Körpersprache in Kundenpräsentationen

FIRMENSEMINARE

			NEU	Verkaufspsychologie und Verhaltensstile mit dem LIFO©-Typologiemodell

FÜHRUNGSKOMPETENZ

●	●			Agile Basics
●	●			Agile Führung
●	●			Changemanagement
●	●			Coachingkompetenz 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
●	●		NEU	Frauen in Führung
●	●			Führen im gewerblichen Bereich
●	●			Führen in der Krise
●	●			Führen in Sandwichpositionen
●	●			Führung internationaler Teams

FIRMENSEMINARE

			NEU	
●				Führung und Zusammenarbeit unmittelbar erleben
●	●			Führungskompetenz durch Delegieren
●	●			Führungskraft für eine selbstbewusste Generation Y
	●	●		Führungsstile Übersicht
●				Führungswissen für Naturwissenschaftler
●	●			Generationsübergreifend führen
●	●			Gesundes Führen
●	●			Grundlagen der Führung
●	●			Grundlagen der Führung - Refresher Workshop
●	●		NEU	Intuitive Führung
	●			Kollaborative Führung
●	●			Kollegiale Beratung für Führungskräfte
●	●			Konflikte lösen als Führungskraft
	●			Kreative Problemlösungen in der Krise
●	●			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!

FIRMENSEMINARE

			NEU	
●	●			Professionelle Personalauswahl
●	●		NEU	Psychologie für Führungskräfte
●	●			Psychologische Sicherheit im Team stärken
	●			Remote Leadership
	●	●		Rollenklarheit
●				Scheitern macht Erfolg
	●			Sparring für Führungskräfte
●	●			Stärken stärken
●				Storytelling für Führungskräfte
	●	●		Teamstrukturen entwickeln
●	●			Transformationale Führung
	●			Virtuelle Führung
	●			Virtuelle kollegiale Fallberatung
●	●			Wirksam Führen: ein Praxis-Workshop

GESPRÄCHSFÜHRUNG

●	●		Beeinflussen - Lenken - Überzeugen
	●	●	Das Matrjoschka-Prinzip
●	●		Mitarbeitergespräche führen
●	●		Professionelle Personalauswahl
●	●		Professioneller Umgang mit Beschwerden

FIRMENSEMINARE

●	●		
●	●		
●	●		

				Souverän am Telefon
				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 und Achtsamkeit
●				Sich selbst gesund führen
	●	●		Stress lass nach!
●	●			Stressmanagement - Gesund und leistungsfähig im Beruf

FIRMENSEMINARE

			NEU	
	●			Stressmanagement im Homeoffice
	●	●		Time Out@work
●	●			Working Under Pressure

KOMMUNIKATION & KONFLIKTKOMPETENZ

●	●			Beeinflussen - Lenken - Überzeugen
●	●			Coachingkompetenz für Führungskräfte
	●	●		Das Matrjoschka-Prinzip
●	●			Das Texterseminar
●	●			Erfolgsfaktor Persönlichkeit
●	●			Feedback geben und nehmen
●	●			Feedback- und Konfliktkultur im Unternehmen
●	●			Führen in der Krise
●	●			Führung internationaler Teams
●				Führung und Zusammenarbeit unmittelbar erleben
●				Führungswissen für Naturwissenschaftler
	●	●		Gesagt - Gehört - Verstanden?
	●	●		Grundlagen der Kommunikation
●	●			Gut beraten
●	●			Gut beraten als Personal-/ Organisations-Entwicklende
●				Interkulturelle Simulation

FIRMENSEMINARE

			NEU	
	●	●		Ja und... statt Ja, aber
●	●			Kommunikation klar und konstruktiv
●	●			Konflikte lösen als Führungskraft
●	●			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

KUNDENKONTAKT

●	●			Akquisition von Neu-Kunden
●	●			Beziehungsmanagement im Vertrieb
	●	●		Einwandbehandlung im (Neu-)Kundengespräch
●	●			Emotionaler Verkauf
	●	●		Emotionaler Verkauf

FIRMENSEMINARE

			NEU	
●	●			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

FIRMENSEMINARE

NEU

MODERATIONSMETHODEN

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

NEW WORK

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

ONLINE KOMPETENZ

- Auch virtuell effizient zusammenarbeiten
- Einführung in virtuelle Meetings

FIRMENSEMINARE

			NEU	
●	●			Erfolgreich führen bei räumlicher Distanz
	●			Gruppen-Coaching / Team-Coaching
	●			Neukundenakquisition auf allen Kanälen
	●			Remote Leadership
	●			Teamworkshop virtuelle Zusammenarbeit
	●			Vertrauen und Verbindung in virtuellen Räumen
	●			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

FIRMENSEMINARE

in Präsenz	Online	Spotlight	NEU	
●	●			Das Texterseminar
●	●		NEU	Frauen in Führung
●	●		NEU	Growth Mindset im Change
●	●			Gut beraten
●	●			Gut beraten als Personal-/ Organisations-Entwicklende
	●	●		Gut gestimmt!
●				Improvisation - Flexibel agieren in komplexem Umfeld
●	●			Knigge im Business: Benimm ist in
●	●			Körpersprache
	●			Master Your Work
●			NEU	Mein Comeback im Job
				Neu als Führungskraft
●	●			New Placement - Einzelberatung
	●			Notfalltelefon
	●			Online-Coaching: Ängste verstehen und bearbeiten
●	●			Problemlösungen finden. Entscheiden. Handeln!
	●			Resilienz im Homeoffice
●	●			Resilienz im Vertrieb
●	●			Resilienz stärken!
●	●			Resilienz und Achtsamkeit
●	●			Rhetorik
	●	●		Rollenklarheit

FIRMENSEMINARE

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

VERHANDELN

●	●			Abschlusstechniken Verkaufsgespräche
●	●			Die erfolgreiche Verhandlung
●	●			Einkaufsverhandlungen erfolgreich führen
	●	●		Geschäftsabschluss - Techniken und Taktik im Kundengespräch
●				Herausfordernde Verhandlungssituationen
●	●			Power-Workshop für erfahrene Verhandelnde

FIRMENSEMINARE

	●			Verhandlungen auf allen Kanälen erfolgreich führen
	●			Verhandlungstechniken und -taktiken im Vertrieb

VERTRIEB

●	●			Akquisition von Neu-Kunden
	●			Die Online-Welt für den Verkauf/Vertrieb nutzen
	●	●		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
	●			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
●	●			Power-Workshop für erfahrene Verhandelnde
	●	●		Preisargumentation und -verteidigung im Vertrieb
●	●			Serviceorientierte Kundenkommunikation

FIRMENSEMINARE

	●			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
	●			Einführung in virtuelle Meetings
●	●		NEU	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

TRi LOGIE

in Präsenz | Online | Spotlight

FIRMENSEMINARE

in Präsenz	Online	Spotlight	NEU	
●				Interkulturelle Simulation
●	●			Konfliktlösungen im interkulturellen Kontext
	●			Kreativitätsworkshop für Teams
●				Scheitern macht Erfolg
●	●			Schlüsselqualifikation Soft Skills
	●	●		Teamstrukturen entwickeln
●	●			Teamwork works
	●			Teamworkshop virtuelle Zusammenarbeit
	●			Vertrauen und Verbindung in virtuellen Räumen
	●			Virtuelles Teambuilding
●				Wandlung und Handlung – gemeinsam hinein ins Neue
●	●			Zusammenarbeit in generationsgemischten Teams

NEU

OFFENE SEMINARE

●				Agile Führung
●				Arbeiten im Dampfkessel
●			NEU	Auf das Klima kommt es an!
●				Changemanagement
●				Die erfolgreiche Verhandlung
●				Fachliche Führung für Team- und Projektleitende
●			NEU	Frauen in Führung
●				Generationsübergreifend führen
●				Grundlagen der Führung
●				Ich und die Anderen
●				Konfliktmanagement
●			NEU	Mein Comeback im Job
	●		NEU	Positive Leadership
●			NEU	Psychologie für Führungskräfte
●			NEU	Psychologische Sicherheit im Team stärken
	●		NEU	Strength spotting - Stärkenwerkstatt
●				Stressmanagement - Gesund und leistungsfähig im Beruf
	●			Virtuelle Führung
●			NEU	Zusammenarbeit in generationsgemischten Teams

KONTAKT

Wir kümmern uns

Kontakt

TRILOGIE GbR

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