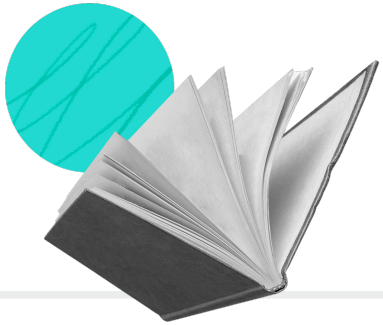
TRi LOGIE

THEMEN ÜBERSICHT 2025

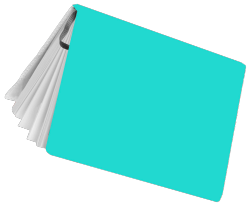
SEMINARE, WORKSHOPS, COACHINGS für Mitarbeitende und Führungskräfte in Unternehmen

TRi LOGIE

THEMEN



FIRMENSEMINARE



AUFTRETEN & ÜBERZEUGEN

FÜHRUNGSKOMPETENZ

GESPRÄCHSFÜHRUNG

GESUNDHEIT & STRESSMANAGEMENT

KOMMUNIKATION & KONFLIKTKOMPETENZ

KUNDENKONTAKT

MODERATIONSMETHODEN

NEW WORK

ONLINE KOMPETENZ

PROJEKTMANAGEMENT

SELBSTWIRKSAMKEIT

VERHANDELN

VERTRIEB

ZUSAMMENARBEIT

ENTWICKLUNGSPROGRAMME

KONTAKT

IMPULSGEBER

STANDARDISIERTE FIRMENSEMINARE & NEUE ENTWICKLUNGSPROGRAMME

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. 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 - 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 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

FIRMENSEMINARE

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
●	●		Mit dem Pyramidenprinzip andere für Ihre Ziele gewinnen
	●	●	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
	●	●	Verkaufspsychologie und Verhaltensstile mit dem LIFO©-Typologiemodell

FIRMENSEMINARE

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
●	●		Frauen in Führung
●	●		Führen im gewerblichen Bereich
●	●		Führen in der Krise
●	●		Führen in Sandwichpositionen
●	●		Führung internationaler Teams
●			Führung und Zusammenarbeit unmittelbar erleben
●	●		Führungskompetenz durch Delegieren

FIRMENSEMINARE

●	●	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
●	●	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

FIRMENSEMINARE

●	●	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
	●	● Vielfalt als Erfolgsfaktor im Wettbewerb
	●	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
	●	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

	●	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?
	●	● Grundlagen der Kommunikation
●	●	Gut beraten
●	●	Gut beraten als Personal-/ Organisations-Entwicklende
●		Interkulturelle Simulation
	●	● Ja und... statt Ja, aber
●	●	Kommunikation klar und konstruktiv
●	●	Konfliktlösungen im interkulturellen Kontext
●	●	Konfliktmanagement
●	●	Mit dem Pyramidenprinzip andere für Ihre Ziele gewinnen

FIRMENSEMINARE

●	●	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
●	●	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

FIRMENSEMINARE

	●	●	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

FIRMENSEMINARE

- 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
- Erfolgreich führen bei räumlicher Distanz
- Gruppen-Coaching / Team-Coaching
- Neukundenakquisition auf allen Kanälen
- Remote Leadership
- Teamworkshop virtuelle Zusammenarbeit

FIRMENSEMINARE

- Online
- Online
- Online

Vertrauen und Verbindung in virtuellen Räumen
Virtuelle Führung
Virtuelle Moderation
Virtuelles Teambuilding

PROJEKTMANAGEMENT

- in Präsenz
- Online

Agile Basics
Agile Methoden in Ihrer Arbeitspraxis
Agiles Projektmanagement
Projektmanagement Grundlagen

SELBSTWIRKSAMKEIT

- in Präsenz
- Online

Arbeiten im Dampfkessel
Charisma
Coach Yourself
Das Texterseminar
Frauen in Führung
Growth Mindset im Change
Gut beraten
Gut beraten als Personal-/ Organisations-Entwicklende

FIRMENSEMINARE

	●	●	Gut gestimmt!
●			Improvisation - Flexibel agieren in komplexem Umfeld
●	●		Knigge im Business: Benimm ist in
●	●		Körpersprache
	●		Master Your Work
●			Mein Comeback im Job
●	●		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
●			Scheitern macht Erfolg
●	●		Schlagfertigkeit
●	●		Selbst- und Zeitmanagement
●			Selbstbewusst durch den Alltag
	●		Selbstorganisation im Homeoffice
●			Sich selbst gesund führen

FIRMENSEMINARE

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

FIRMENSEMINARE

VERTRIEB

●	●		Akquisition von Neu-Kunden
●	●		Beziehungsmanagement im Vertrieb
	●		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
	●		Verhandlungen auf allen Kanälen erfolgreich führen
	●		Verhandlungstechniken und -taktiken im Vertrieb

FIRMENSEMINARE

	●	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
●	●	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

FIRMENSEMINARE

	●	Kreativitätsworkshop für Teams
●		Scheitern macht Erfolg
●	●	Schlüsselqualifikation Soft Skills
	●	● Teamstrukturen entwickeln
●	●	Teamwork works
	●	Teamworkshop virtuelle Zusammenarbeit
	●	Vertrauen und Verbindung in virtuellen Räumen
●		Vielfalt gewinnt!
●		Vielfalt im Team entdecken und wertschätzen
	●	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

KONTAKT

Wir kümmern uns

Kontakt

TRILOGIE GbR

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