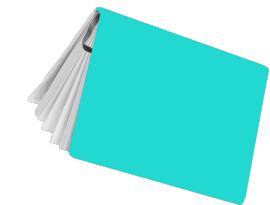
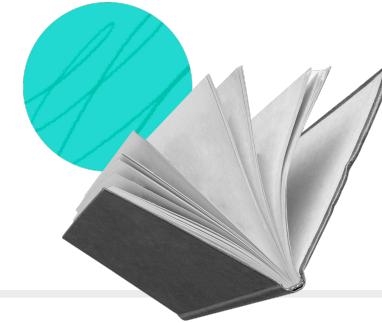


THEMEN ÜBERSICHT 2026



SEMINARE, WORKSHOPS, COACHINGS
für Mitarbeitende und
Führungskräfte in Unternehmen

THEMEN



FIRMENSEMINARE

AUFTRETEN & ÜBERZEUGEN

FÜHRUNGSKOMPETENZ

GESPRÄCHSFÜHRUNG

GESUNDHEIT & STRESSMANAGEMENT

KOMMUNIKATION & KONFLIKTKOMPETENZ

KUNDENKONTAKT

MODERATIONSMETHODEN

NEW WORK

KI UND 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!

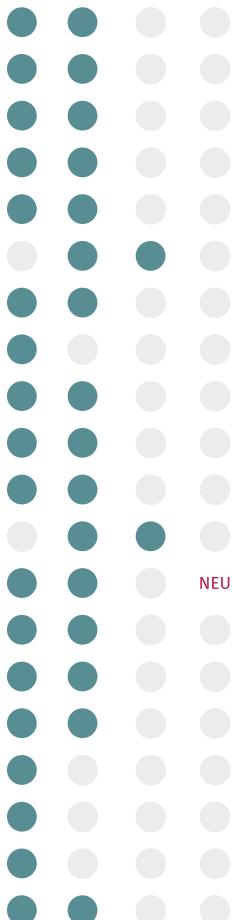
[Impressum](#) [Datenschutzerklärung](#) [AGB](#)



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
- Präsenz mit Wirkung
- Rhetorik
- Schlagfertigkeit
- Sicher präsentieren - wirksam vortragen
- Storytelling für Führungskräfte
- Strategisch netzwerken und sicher smalltalken
- Ted Talk Vorbereitung
- Überzeugende Körpersprache in Kundenpräsentationen



in Präsenz



Online



Spotlight

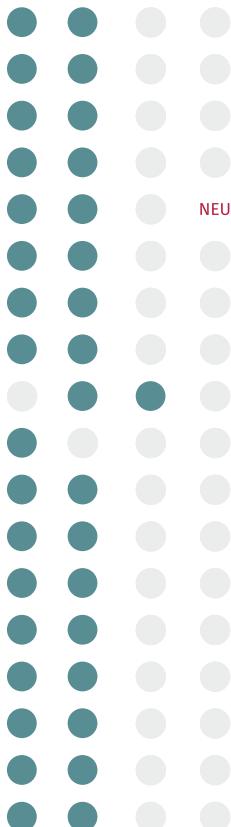
FIRMENSEMINARE



Verkaufspsychologie und Verhaltensstile mit dem LIFO©-Typologiemodell



FÜHRUNGSKOMPETENZ



- Agile Basics
- Agile Führung
- Changemanagement
- Coachingkompetenz für Führungskräfte
- Culture Sparring für Führungskräfte NEU
- 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

FIRMENSEMINARE



- ● ● ● ● 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
- ● ● ● ● **NEU** Leading Forward
- ● ● ● ● Mitarbeitergespräche führen
- ● ● ● ● Navigationshilfen für Leader in der VUCA-Welt
- ● ● ● ● Navigieren im Nebel
- ● ● ● ● Neu als Führungskraft
- ● ● ● ● Online-Coaching für Führungskräfte



FIRMENSEMINARE



- ● ● ● ● 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
- ● ● ● ● Teams erfolgreich entwickeln NEU
- ● ● ● ● Teamstrukturen entwickeln
- ● ● ● ● Transformationale Führung
- ● ● ● ● Vielfalt als Erfolgsfaktor im Wettbewerb
- ● ● ● ● Virtuelle Führung
- ● ● ● ● Virtuelle kollegiale Fallberatung
- ● ● ● ● Wirksam Führen: ein Praxis-Workshop



in Präsenz



Online

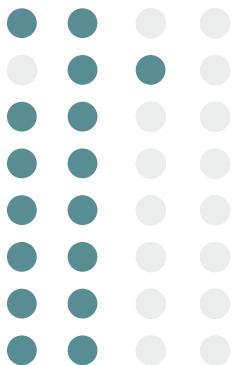


Spotlight

FIRMENSEMINARE

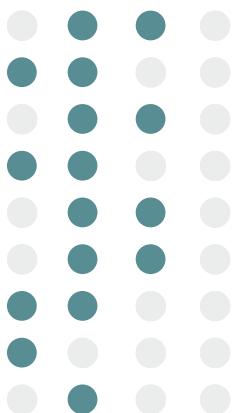


GESPRÄCHSFÜHRUNG



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

GESUNDHEIT & STRESSMANAGEMENT



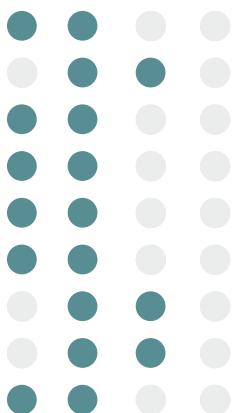
- Abschalten nach der Arbeit
- Arbeiten im Dampfkessel
- Atem und Bewegung im Arbeitsalltag
- Burnout-Prävention
- Erste Hilfe in Stresssituationen
- Gelassenheit gewinnt
- Gesundes Führen
- Im Spiegel der Natur
- Mentale Stärke in unsicheren Zeiten

FIRMENSEMINARE



NEU

- 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
 - Stressmanagement im Homeoffice
 - Time Out@work
 - Working Under Pressure



- Beeinflussen - Lenken - Überzeugen
 - Das Matjoschka-Prinzip
 - Das Texterseminar
 - Erfolgsfaktor Persönlichkeit
 - Feedback geben und nehmen
 - Feedback- und Konfliktkultur im Unternehmen
 - Gesagt - Gehört - Verstanden?
 - Grundlagen der Kommunikation
 - Gut beraten

FIRMENSEMINARE



- ● ● ● Gut beraten als Personal- / Organisations-Entwicklende
- ● ● ● Interkulturelle Simulation
- ● ● ● Ja und... statt Ja, aber
- ● ● ● Kommunikation klar und konstruktiv
- ● ● ● Kommunikation, die verbindet NEU
- ● ● ● 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

KUNDENKONTAKT



- ● ● ● Akquisition von Neu-Kunden
- ● ● ● Beziehungsmanagement im Vertrieb

FIRMENSEMINARE



-   **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**
-   **Texten mit KI – gezielt und erfolgreich prompten**
-   **Überzeugende Körpersprache in Kundenpräsentationen**
-   **Umgang mit schwierigen Kundinnen und Kunden**
-   **Verkaufs- und Beratungsgespräche auf allen Kanälen erfolgreich führen**



in Präsenz

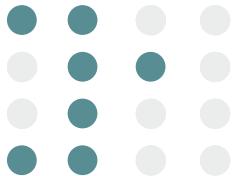


Online



Spotlight

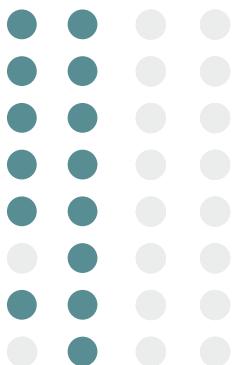
FIRMENSEMINARE



- Verkaufscoaching – Boxenstopp für ADM und KAM
- Verkaufspräzess 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
- Train the Trainer
- Virtuelle Moderation

NEW WORK



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



in Präsenz



Online

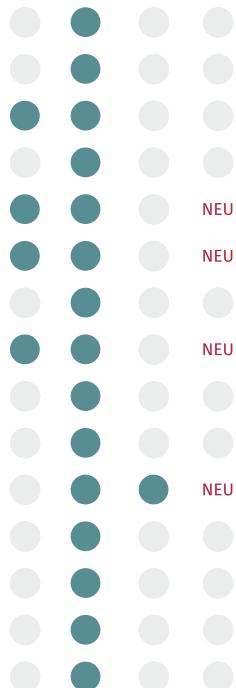


Spotlight

FIRMENSEMINARE



KI UND ONLINE-KOMPETENZ



- Auch virtuell effizient zusammenarbeiten
- Einführung in virtuelle Meetings
- Erfolgreich führen bei räumlicher Distanz
- Gruppen-Coaching / Team-Coaching
- KI erfolgreich einführen
- 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
- Virtuelle Führung
- Virtuelle Moderation
- Virtuelles Teambuilding



PROJEKTMANAGEMENT



- Agile Basics
- Agile Methoden in Ihrer Arbeitspraxis



in Präsenz



Online



Spotlight

FIRMENSEMINARE



NEU

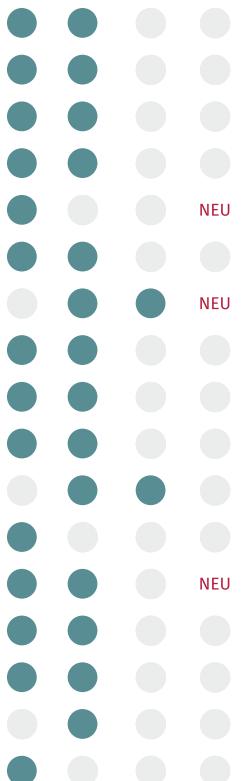


Agiles Projektmanagement

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
- Körpersprache
- Master Your Work
- Mein Comeback im Job

FIRMENSEMINARE



- | | | | | | |
|---|---|---|---|---|--|
| ● | ● | ● | ● | ● | 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 |
| ● | ● | ● | ● | ● | Sparring für Führungskräfte |
| ● | ● | ● | ● | ● | Storytelling für Führungskräfte |
| ● | ● | ● | ● | ● | Strength spotting - Stärkenwerkstatt |
| ● | ● | ● | ● | ● | Stress lass nach! |
| ● | ● | ● | ● | ● | Ted Talk Vorbereitung |
| ● | ● | ● | ● | ● | Unconscious Bias |



in Präsenz



Online



Spotlight

FIRMENSEMINARE



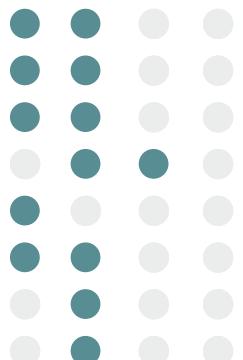
NEU



- Wirksam Führen: ein Praxis-Workshop
Working Under Pressure
Wutmanagement

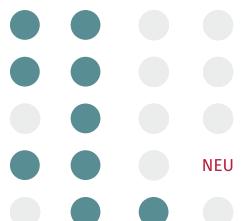


VERHANDELN



- 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

VERTRIEB



- 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

FIRMENSEMINARE



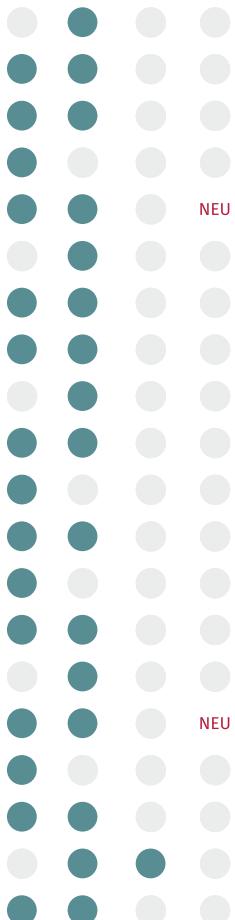
-     Emotionaler Verkauf
-     Emotionaler Verkauf
-     Fach- und Nutzenargumentation im (Neu-)Kundengespräch
-     Geschäftsabschluss - Techniken und Taktik im Kundengespräch
-     Herausfordernde Verhandlungssituationen
-     Kundenpräsentationen: Umgang mit schwierigen Kundinnen und Kunden
-     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
-     Verkaufs- und Beratungsgespräche auf allen Kanälen erfolgreich führen
-     Verkaufescoaching – Boxenstopp für ADM und KAM
-     Verkaufsgespräche gezielt und sicher führen
-     Verkaufsprychologie und Verhaltensstile mit dem LIFO©-Typologiemodell
-     Von Erfahrungen profitieren - Workshop für ADM/KAM
-     Workshop für erfahrene Vertriebsmitarbeitende



FIRMENSEMINARE



ZUSAMMENARBEIT



- Auch virtuell effizient zusammenarbeiten
- Auf das Klima kommt es an!
- Chancen interkultureller Zusammenarbeit
- Close up
- 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
- Scheitern macht Erfolg
- Schlüsselqualifikation Soft Skills
- Teamstrukturen entwickeln
- Teamwork works



in Präsenz

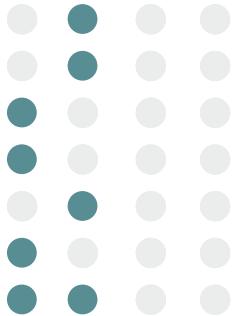


Online



Spotlight

FIRMENSEMINARE



- 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





in Präsenz



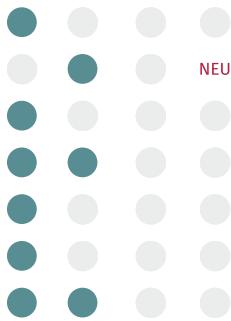
Online



Spotlight



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