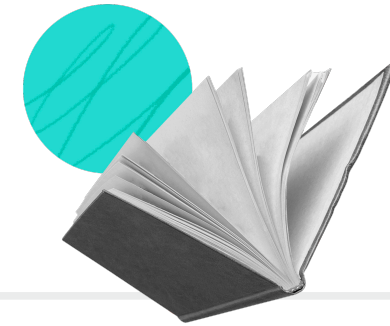


THEMEN ÜBERSICHT 2026



SEMINARE, WORKSHOPS, COACHINGS
für Mitarbeitende und
Führungskräfte in Unternehmen





FIRMENSEMINARE

AUFTRETEN & ÜBERZEUGEN

FÜHRUNGSKOMPETENZ

GESPRÄCHSFÜHRUNG

GESUNDHEIT & STRESSMANAGEMENT

KOMMUNIKATION & KONFLIKTKOMPETENZ

KUNDENKONTAKT

MODERATIONSMETHODEN

NEW WORK

KI UND ONLINE-KOMPETENZ

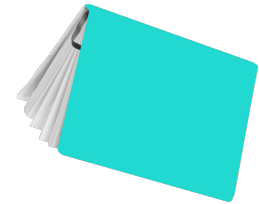
PROJEKTMANAGEMENT

SELBSTWIRKSAMKEIT

VERHANDELN

VERTRIEB

ZUSAMMENARBEIT



ENTWICKLUNGSPROGRAMME

KONTAKT



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



NEU



AUFTRETEN & ÜBERZEUGEN

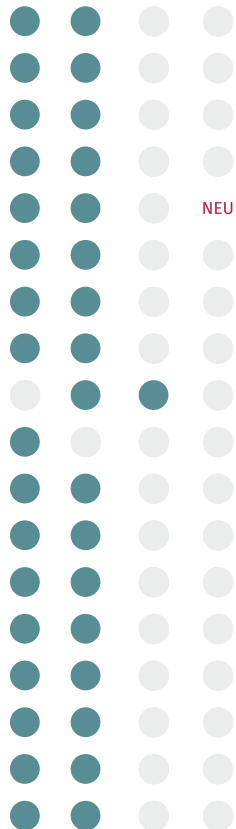
●	●	●	●	Auf den Punkt in freier Rede
●	●	●	●	Beeinflussen - Lenken - Überzeugen
●	●	●	●	Charisma
●	●	●	●	Erfolgreiche Kundenbindung mit Sozialkompetenz
●	●	●	●	Erfolgsfaktor Persönlichkeit
●	●	●	●	Gut gestimmt!
●	●	●	●	Ich und die Anderen
●	●	●	●	Im Spiegel der Natur
●	●	●	●	Knigge im Business: Benimm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



FIRMENSEMINARE

Verkaufpsychologie und Verhaltensstile mit dem LIFO®-Typologiemodell

FÜHRUNGSKOMPETENZ



Agile Basics

Agile Führung

Changemanagement

Coachingkompetenz für Führungskräfte

Culture 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

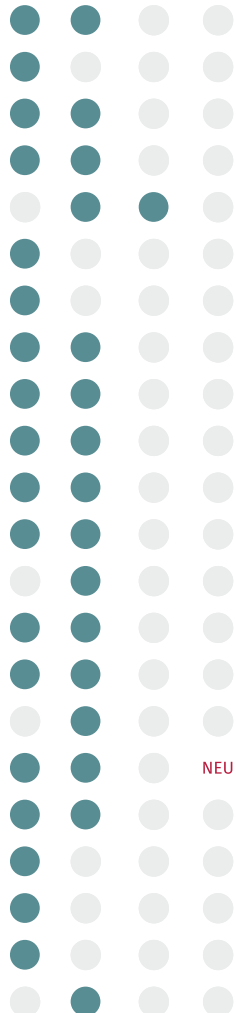
Führen in Sandwichpositionen



FIRMENSEMINARE



NEU



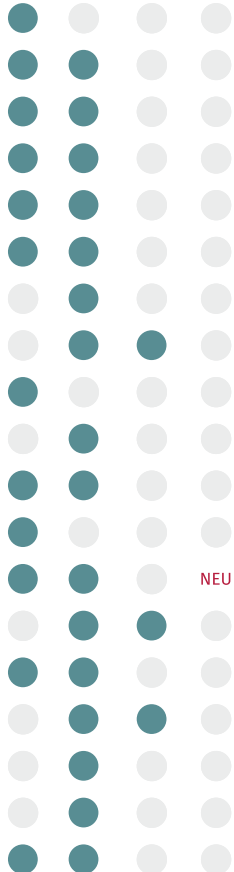
- Führung internationaler Teams
- Führung und Zusammenarbeit unmittelbar erleben
- Führungskompetenz durch Delegieren
- Führungskraft für eine selbstbewusste Generation Y
- Führungsstile Übersicht
- Führungsstrategien für Vielfalt im Team
- Führungswissen für Naturwissenschaftler
- Generationsübergreifend 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



FIRMENSEMINARE



NEU



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



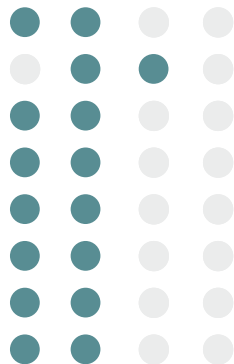
FIRMENSEMINARE



NEU

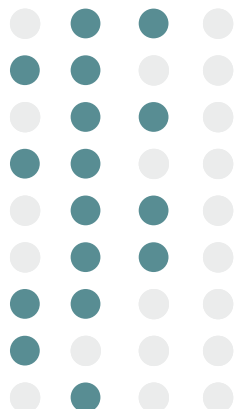


GESPRÄCHSFÜHRUNG



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

GESUNDHEIT & STRESSMANAGEMENT



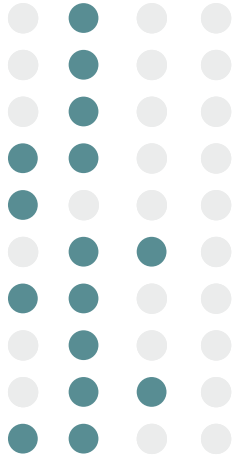
Abschalten nach der Arbeit
Arbeiten im Dampfkessel
Atem und Bewegung im Arbeitsalltag
Burnout-Prävention
Erste Hilfe in Stresssituationen
Gelassenheit gewinnt
Gesundes Führen
Im Spiegel der Natur
Mentale Stärke in unsicheren Zeiten



FIRMENSEMINARE

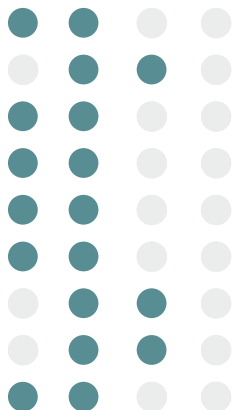


NEU



- 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

KOMMUNIKATION & KONFLIKTKOMPETENZ



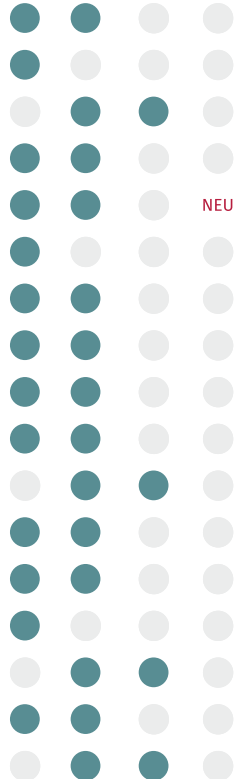
- Beeinflussen - Lenken - Überzeugen
- Das Matroschka-Prinzip
- Das Texterseminar
- Erfolgsfaktor Persönlichkeit
- Feedback geben und nehmen
- Feedback- und Konfliktkultur im Unternehmen
- Gesagt - Gehört - Verstanden?
- Grundlagen der Kommunikation
- Gut beraten



FIRMENSEMINARE



NEU



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



KUNDENKONTAKT



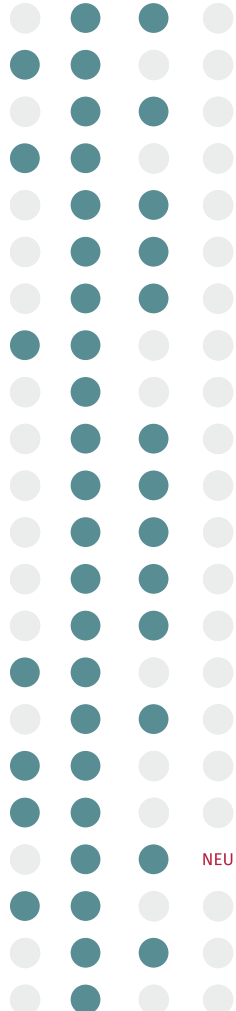
Akquisition von Neu-Kunden
Beziehungsmanagement im Vertrieb



FIRMENSEMINARE



NEU



- 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



FIRMENSEMINARE



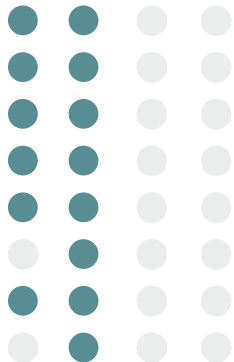
NEU



- Verkaufскоaching – Boxenstopp für ADM und KAM
- Verkaufpsychologie 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



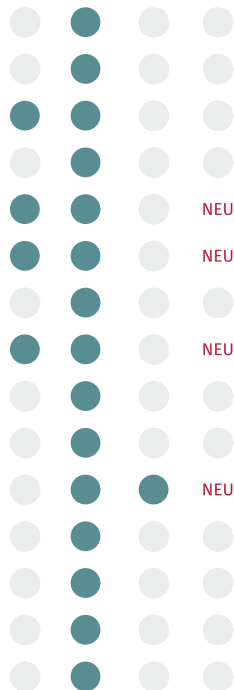
FIRMENSEMINARE



NEU



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



FIRMENSEMINARE



Agiles Projektmanagement
Projektmanagement Grundlagen

SELBSTWIRKSAMKEIT



Arbeiten im Dampfkessel



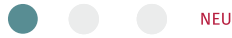
Charisma



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



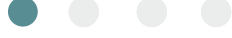
Knigge im Business: Benimm ist in



Körpersprache



Master Your Work

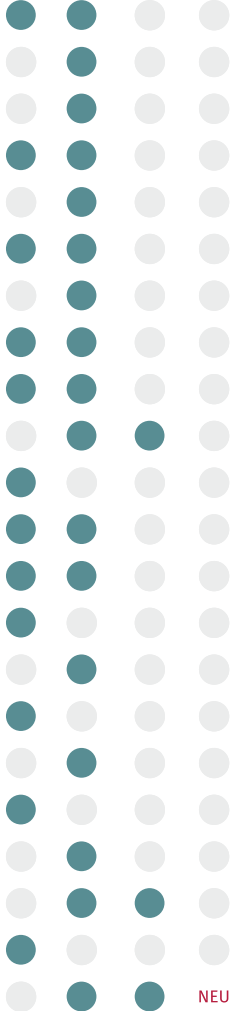


Mein Comeback im Job

FIRMENSEMINARE



NEU



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





FIRMENSEMINARE



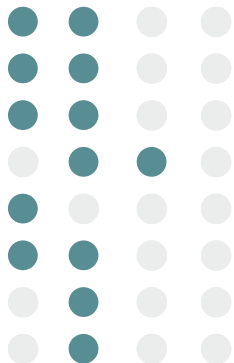
NEU



Wirksam Führen: ein Praxis-Workshop
Working Under Pressure
Wutmanagement

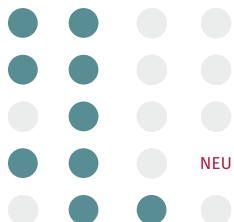


VERHANDELN



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



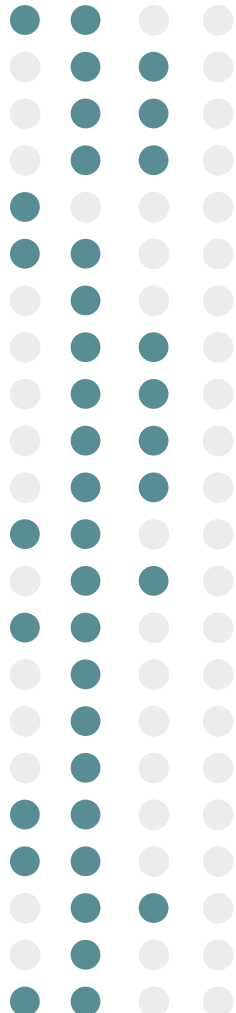
Akquisition von Neu-Kunden
Beziehungsmanagement im Vertrieb
Die Online-Welt für den Verkauf/Vertrieb nutzen
Digitale Leadgenerierung & Performance Marketing im Vertrieb
Einwandbehandlung im (Neu-)Kundengespräch



FIRMENSEMINARE



NEU



- 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
- Verkaufskoaching – Boxenstopp für ADM und KAM
- Verkaufsgespräche gezielt und sicher führen
- Verkaufpsychologie und Verhaltensstile mit dem LIFO®-Typologiemodell
- Von Erfahrungen profitieren - Workshop für ADM/KAM
- Workshop für erfahrene Vertriebsmitarbeitende



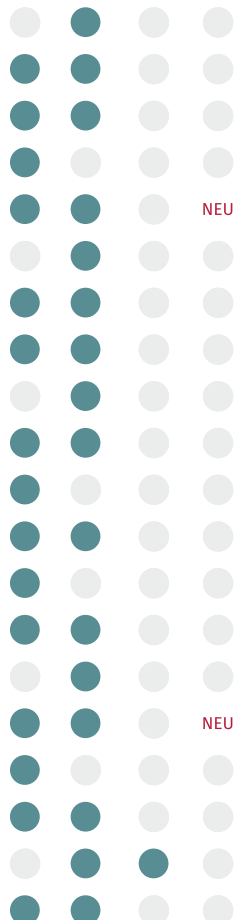
FIRMENSEMINARE



NEU



ZUSAMMENARBEIT



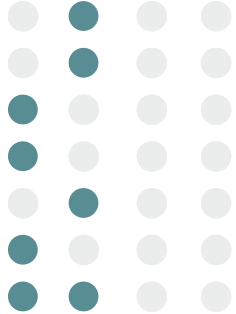
- Auch virtuell effizient zusammenarbeiten
- Auf das Klima kommt es an!
- Chancen interkultureller Zusammenarbeit
- Close up
- Digitale Transformation erfolgreich gestalten
- Einführung in virtuelle Meetings
- Emotionale Intelligenz verstehen und stärken
- Feedback geben und nehmen
- Gruppen-Coaching / 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



FIRMENSEMINARE



NEU

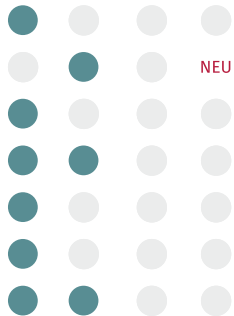


- Teamworkshop virtuelle Zusammenarbeit
- Vertrauen und Verbindung in virtuellen Räumen
- Vielfalt gewinnt!
- Vielfalt im Team entdecken und wertschätzen
- Virtuelles Teambuilding
- Wandlung und Handlung – gemeinsam hinein ins Neue
- Zusammenarbeit in generationsgemischten Teams





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