



**PMD** AKADEMIE  
Projektmanagement Deutschland

# Methodenkompetenz

Seminarkatalog 1. Halbjahr 2017

**SAP**<sup>®</sup> Authorized  
User Training

## Herzlich Willkommen

bei der **PMD** Akademie, dem Weiterbildungsinstitut der **DMS** Gruppe.

Mit diesem Katalog stellen wir Ihnen die Seminare zum Aufbau und zur Entwicklung Ihrer Führungs- und Methodenkompetenzen vor. Dabei haben wir neue Seminare in das Programm aufgenommen, die sich aus der täglichen Zusammenarbeit mit Mitarbeitern und Kunden ergeben.

Die Seminare richten sich an Führungskräfte, Projektleiter und Mitarbeiter, die bereits über praktische Erfahrungen verfügen oder neues Wissen erwerben möchten.

Sie haben Interesse an den aktuellen Themen aus der Energiewirtschaft oder suchen ausgewählte SAP-Seminare? Dann ist unser Seminarkatalog „**Energiekompetenz**“ genau das Richtige für Sie.

Für die Auszubildenden haben wir eine neue Seminarreihe entwickelt und in einem separaten Katalog zusammengefasst. Das Angebot bezieht sich sowohl auf die Entwicklung der energie-wirtschaftlichen Kompetenz als auch auf die Methodenkompetenz.

Neben den offenen Veranstaltungen an den Standorten in Gera, Berlin, Bochum und Bremen führen wir die Seminare gerne auch vor Ort bei Ihnen im Hause durch. Selbstverständlich sind die Inhalte individuell auf Ihr Unternehmen und die Herausforderungen des Tagesgeschäftes abgestimmt. Dauer und Zeitpunkt des Seminars bestimmen Sie.

Sollte das von Ihnen gewünschte Seminar nicht dabei sein oder möchten Sie andere Schwerpunkte setzen, werden wir gemeinsam eine individuelle Lösung für Sie finden.

Ich freue mich darauf, Sie bei der **PMD** Akademie zu begrüßen.

Mit freundlichen Grüßen



Wolfram M. Walter  
Geschäftsführer **PMD** Akademie

## Inhaltsverzeichnis

Abkürzungsverzeichnis .....	4
M-1001-7 Projektmanagement 1 .....	5
M-1002-7 Projektmanagement 2 .....	6
M-1003-7 Beschwerdemanagement .....	7
M-1004-7 Service-Controlling im Shared Service .....	8
M-1005-7 Train the trainer .....	9
M-1006-7 Wirksame Rhetorik + kraftvolles Auftreten .....	10
M-1008-7 Moderation von Gruppen und Sitzungen I .....	12
M-1010-7 Kommunikation und Vertrieb .....	14
M-1011-7 Prozessmanagement .....	15
M-1012-7 Change-Management-Prozesse .....	16
M-1013-7 Verkaufspsychologie für Vertriebsprofis .....	17
M-1014-7 Innovationsmanagement .....	18
M-1015-7 Vertrieb .....	19
M-1016-7 Storytelling .....	20
M-1017-7 Design Thinking Training (Selbsterfahrung) .....	21
M-1018-7 In Geschäftsmodellen denken .....	22
M-1019-7 Kreativitätstechniken .....	23
M-1020-7 Datenschutz .....	24
M-1021-7 Komplexe Vertriebsprojekte erfolgreich managen .....	25
M-1022-7 Erfolgsfaktor Persönlichkeit in Vertrieb & Verkauf .....	26
M-1023-7 Verhandeln auf Top-Niveau: Harvard Konzept .....	27
M-1024-7 Vertrieb & Verkauf mit dem persolog® Persönlichkeitsmodell .....	28
M-1025-7 Identität als MARKE .....	29
M-1026-7 Persönlicher Stil und Etikette .....	30
M-1027-7 Gentlemen .....	31
M-1028-7 Konstruktive Schlag   fer · tig   keit .....	32
M-1029-7 Social Media Grundlagen .....	33
M-1030-7 Social Media Strategie .....	34
Inhouse-Seminare .....	35
Das Lernkonzept der PMD Akademie .....	36
Anmeldung .....	38
Kontaktdaten .....	39
Die Seminarorte der PMD-Akademie .....	40
Unsere Partner .....	41

## Abkürzungsverzeichnis

HTML	Hypertext Markup Language
IHK	Industrie- und Handelskammer
KPI	Key Performance Indicator
MS	Microsoft
PDF	Portable Document Format
SAP	Systeme, Anwendungen und Produkte in der Datenverarbeitung
SLAs	Service Level Agreements

## M-1001-7 Projektmanagement 1

Das Seminar richtet sich an Projektleiter, Projektmitarbeiter sowie Fach- und Führungskräfte, die sich intensiv auf die Organisation und Übernahme von Aufgaben in Projekten vorbereiten wollen. Auch wenn zunächst der Schwerpunkt auf der Planung und Organisation eines Projektes liegt, werden zusätzlich Handlungsempfehlungen für den Umgang mit Mitarbeitern und Entscheidungsträgern gegeben.

### Inhalte der Ausbildung:

- Projektdesign
- Anforderungen an Projektleiter (Hard- und Softskills)
- Das Kompetenz-Dreieck
- Projektorganisation, Projektphasen
- Projektplanung, Maßnahmen, Aktivitäten, Meilensteine
- Projektbeteiligte und Projektbetroffene
- Auftragsklärung
- Priorisierung von Aufgaben
- Grundlagen Projektdokumentation

Nach dem Seminar sind Sie in der Lage, Projektleitungsaufgaben zu übernehmen und Projekte erfolgreich zum Abschluss zu führen. Sie kennen die grundlegenden Projektmanagement-Techniken und sind in der Lage, sowohl mit den Projektmitarbeitern als auch mit Entscheidungsträgern teamorientiert zusammen zu arbeiten.

### Voraussetzungen:

keine besonderen Voraussetzungen

**Abschluss:** Zertifikat der PMD Akademie

**Dauer:** 1 Tag

**Kosten:** 475,00 EUR netto pro Teilnehmer

### Orte und Termine:

Gera 17.01.2017

Berlin 03.05.2017

Bochum 24.01.2017  
09.05.2017

### Inhouse-Seminar vor Ort nach Vereinbarung

## M-1002-7 Projektmanagement 2

Das Seminar richtet sich an Projektleiter und Projektmitarbeiter, die bereits erste Erfahrungen im Projektmanagement gesammelt haben und sich nun auf komplexere Aufgabenstellungen vorbereiten möchten. Darüber hinaus richtet sich das Seminar an erfahrene Experten, die Kenntnisse über das Projektcontrolling und das Projektberichtswesen erwerben möchten. In diesem Zusammenhang werden auch die Anforderungen an das Projektmarketing und an ein Change Management behandelt.

### **Inhalte der Ausbildung:**

- Projektcontrolling
- Projektberichte und Statusmeldungen
- Umgang mit Entscheidungsgremien
- Qualitätsmanagement in Projekten
- Der Change-Management-Prozess
- Der Projektleiter als Führungskraft
- Projektergebnisse zielgerichtet präsentieren
- Projektgruppen moderieren

Nach dem Seminar können Sie Entscheidungsvorlagen für Steuerungs- und Entscheidungsgremien erstellen. Sie sind in der Lage, durch Projekt-Reviews und Projekt-Audits Wissen und Erfahrungen für die zukünftige Arbeit zu sichern. Sie wissen, wie man sich auf schwierige Sitzungen vorbereitet und haben trainiert, wie man einen Change-Management-Prozess im Rahmen eines Projektes initiiert und begleitet.

### **Voraussetzungen:**

erste Projekterfahrung oder Teilnahme am Seminar W-1001-7 Projektmanagement 1

**Abschluss:** Zertifikat der PMD Akademie

**Dauer:** 1 Tag

**Kosten:** 475,00 EUR netto pro Teilnehmer

### **Orte und Termine:**

Gera 18.01.2017

Berlin 04.05.2017

Bochum 25.01.2017  
10.05.2017

**Inhouse-Seminar vor Ort nach Vereinbarung**

## M-1003-7 Beschwerdemanagement

Das Seminar richtet sich an Mitarbeiter und Führungskräfte aus unterschiedlichen Bereichen, die sich regelmäßig mit Beschwerden beschäftigen müssen. Darüber hinaus werden Personen, die sich mit dem Aufbau eines Beschwerdemanagements beschäftigen müssen, gleichermaßen angesprochen.

### Inhalte der Ausbildung:

- Beschwerden als Chance verstehen
- Aufbau und Zielsetzung eines Beschwerdemanagements
- Besonderheiten des Mediums Telefon
- Strategien zur Konfliktentschärfung
- Erfolgreiche Reklamationsbearbeitung
- Zuhör- und Fragetechniken
- Berichtswesen

Nach dem Seminar sind Sie in der Lage, den Kunden als gleichberechtigten Partner zu verstehen und zu respektieren. Sie beherrschen die strategische Gesprächsführung und können Reklamationen für beide Partner gewinnbringend bearbeiten. Sie wissen, wie ein Beschwerdereport aufgebaut ist und wie aus den Beschwerden ein kontinuierlicher Verbesserungsprozess initiiert werden kann.

### Voraussetzungen:

Keine

**Abschluss:** Zertifikat der PMD Akademie

**Dauer:** 2 Tage

**Kosten:** 745,00 EUR netto pro Teilnehmer

### Orte und Termine:

Berlin 31.01.2017 – 01.02.2017

Bochum 11.04.2017 – 12.04.2017

**Inhouse-Seminar vor Ort nach Vereinbarung**

## M-1004-7 Service-Controlling im Shared Service

Das Seminar richtet sich an Fach- und Führungskräfte der Energiewirtschaft, die die theoretischen Grundlagen zur Ermittlung und Auswertung von Beurteilungskriterien kennenlernen möchten. Dabei spielt die Definition von KPIs eine ebenso große Rolle wie der richtige Aufbau von SLAs. Ein wesentlicher Schwerpunkt ist die Steuerung der Dienstleistungsqualität und die Analyse der Prozessqualität mit Hilfe geeigneter Werkzeuge.

### Inhalte der Ausbildung:

- Erwartungshaltung an Dienstleister
- Steuerungskennzahlen (KPIs)
- Service Level Agreements
- Steuerung der Dienstleistungsqualität
- Stichprobenorganisation
- Interne Organisation und Ablauforganisation
- Kontinuierlicher Verbesserungsprozess

Nach dem Seminar haben Sie klare Vorstellungen darüber, welche Leistungen erbracht werden und wie diese transparent gesteuert werden müssen. Sie wissen um die Messbarkeit der Qualität von Dienstleistungen anhand von Performance-Kennzahlen (KPI) und können auf dieser Basis den kontinuierlichen Verbesserungsprozess einleiten.

### Voraussetzungen:

Keine

**Abschluss:** Zertifikat der PMD Akademie

**Dauer:** 1 Tag

**Kosten:** 475,00 EUR netto pro Teilnehmer

### Orte und Termine:

Bremen 09.02.2017

Bochum 21.03.2017

**Inhouse-Seminar vor Ort nach Vereinbarung**



## M-1005-7 Train the trainer

Das Seminar ist für Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter geeignet, die bereits über eine hohe Fachkompetenz verfügen aber gern weitere Kompetenzen in der Rhetorik, Präsentation und Didaktik erwerben möchten. Insbesondere richtet sich das Seminar auch an die Personen, die innerhalb von Projekten andere Kolleginnen und Kollegen unterrichten.

### **Inhalte der Ausbildung:**

- Grundlagen der Präsentationstechnik
- Auf Teilnehmer verschiedener Couleur einstellen
- Zeitmanagement
- Umgang mit schwierigen Situationen
- Rhetorik und Didaktik
- Herausfordern aber nicht überfordern
- Kontakte verwalten
- Personalisierte E-Mails versenden
- Termingestaltung, Besprechungen organisieren, Besprechungsräume verwalten

Lernziele sind die Vermittlung von Grundlagen für Referenten. Dabei werden nicht nur die gängigsten Methoden und Varianten trainiert, sondern besonders auch der Umgang mit kritischen Teilnehmern. Die Teilnehmer können im Anschluss an das Seminar interaktiv mit einer Gruppe arbeiten.

### **Voraussetzungen:**

Grundkenntnisse in Rhetorik und Didaktik

**Abschluss:** Zertifikat der PMD Akademie

**Dauer:** 3 Tage

**Kosten:** 1.140,00 EUR netto pro Teilnehmer

### **Orte und Termine:**

Gera 14.02.2017 – 16.02.2017

Bochum 21.02.2017 – 23.02.2017

### **Inhouse-Seminar vor Ort nach Vereinbarung**

## M-1006-7      **Wirksame Rhetorik + kraftvolles Auftreten**

Wer souverän und erfolgreich ein Produkt, (s)eine Idee oder Dienstleistung präsentieren und verkaufen möchte, wer spannend über den Projektfortschritt informieren und Entscheidungsvorlagen interessant darstellen möchte, der benötigt ein dazu passendes motivierendes und überzeugendes Auftreten, speziell dann, wenn es sich um ein größeres Publikum handelt.

### **Inhalte der Ausbildung:**

Werden Sie sich Ihrer Ausstrahlung bewusst, entwickeln und verbessern Sie die persönlichen Stärken weiter. Unter Anleitung regeln Sie dabei selbst, was Ihre individuelle Rhetorik ausmacht. Desweiteren entdecken und erlernen Sie die Wirkungsmechanismen von Rhetorikregeln und erweitern damit das eigene Handlungsrepertoire zur zielgerichteten Einflussnahme. Sie trainieren auf Basis Ihres individuellen Kenntnisstandes und den persönlichen Erfordernissen passende Elemente aus den ineinandergreifenden vier rhetorischen Einflussbereichen:

- Worte und Ausdrucksweise (verbal)
- Stimme und Betonung (paraverbal)
- Körperhaltung und -bewegung (nonverbal)
- Redestruktur und Medien (technisch)

Dabei werden Ihre Potentiale anhand eines von Ihnen vorzubereitenden Vortrages verdeutlicht (inklusive Videoanalyse/Feedback) und dadurch individuell an Ihrem persönlichen Stil gearbeitet. Um ein intensives Üben zu ermöglichen, können max. 8 Personen teilnehmen.

Ziel des Seminars ist es, gezielt die sprachliche Wirkung und persönliche Ausstrahlung auf Gesprächspartner zu steigern, sicher und hörerzentriert zu präsentieren, frei und überzeugend zu argumentieren, souverän vor Publikum aufzutreten sowie Ideen und Inhalte beim Zuhörer nachhaltig wirksam verankern zu können.

### **Voraussetzungen:**

Der Wille, selbstkritisch an der eigenen rhetorischen Wirkung zu arbeiten und zu reflektieren.

**Abschluss:**      Zertifikat der PMD Akademie

**Dauer:**            2 Tage

**Kosten:**           975,00 EUR netto pro Teilnehmer

### **Orte und Termine:**

Berlin                10.04.2017 – 11.04.2017

Bochum             12.04.2017 – 13.04.2017

Das Seminar findet bei einer Mindestteilnehmerzahl von 4 Personen statt.

### **Inhouse-Seminar vor Ort nach Vereinbarung**

Dieses Seminar wird in Zusammenarbeit mit der Firma **REDEWEISE** durchgeführt. ([www.redeweise.eu](http://www.redeweise.eu))



## M-1007-7 Motivation/Demotivation

Angesprochen sind Führungskräfte, die mit innovativen Lösungen beruhend auf den neuesten Ergebnissen wissenschaftlich fundierter anerkannter Studien im Bereich der Motivation über einen längeren Zeitraum bei der Mitarbeiterbindung an das Unternehmen erfolgreich sein wollen.

### **Inhalte der Ausbildung:**

- Situationsanalyse des eigenen Teams
- Aufdecken der wesentlichen Demotivationsfaktoren
- Maßnahmen zum Schutz vor Demotivation
- Potentialanalyse Demotivation und Folgen
- Unterschied klarstellen: Lob – Anerkennung
- Was ist extrinsische und intrinsische Motivation?
- Hygienefaktoren und Motivatoren
- Welche Motivationsform maximiert und welche minimiert werden sollte
- Selbstorganisation zum Wohle der eigenen Mitarbeiter

Nach dem Seminar sind Sie als Führungskraft in der Lage, bei Ihren Mitarbeitern Zufriedenheit zu erzeugen und somit auch längerfristig erfolgreich zu sein. Dadurch verschaffen Sie Ihren Mitarbeitern Freiräume für Entfaltung, Verantwortung und Anerkennung und tragen so zur Erreichung der Unternehmensziele in einem erheblichen Maße bei.

### **Voraussetzungen:**

Erfahrungen bei der Mitarbeiterführung (Führungserfahrung allgemein)

**Abschluss:** Zertifikat der PMD Akademie

**Dauer:** 1 Tag

**Kosten:** 475,00 EUR netto pro Teilnehmer

### **Orte und Termine:**

Bremen 01.03.2017

Bochum 07.06.2017

**Inhouse-Seminar vor Ort nach Vereinbarung**

## M-1008-7 Moderation von Gruppen und Sitzungen I

Das Seminar richtet sich an Führungskräfte die bei Workshops, Besprechungen und Teamsitzungen effizient, erfolgreich und durch hohe Mitarbeiterzufriedenheit überzeugen wollen. Das ist der Schlüssel zum Erfolg. Das Augenmerk liegt hierbei auf Transparenz, klar strukturierten Vorgehensweisen (Schrittfolgen) und verständlicher Wissensvermittlung (verstehendes Erklären).

### Inhalte der Ausbildung:

- Grundlagen der Moderation
- Rolle des Moderators
- Methoden und Werkzeuge
- Fragetechniken
- Erstellen eines Moderationsleitfadens
- Sender → Information → Empfänger → Ergebnis

Im Anschluss an das Seminar sollte die Führungskraft in der Lage sein, alle ihre Teilnehmer aktiv in den Lernprozess einzubeziehen, um somit gemeinsam ein Ergebnis zu erreichen. Es werden verschiedene Moderationstechniken vermittelt, um die Kreativität der Teilnehmer zu fördern. Ein wesentlich effizienteres Durchführen von Sitzungen ist damit möglich.

### Voraussetzungen:

keine besonderen Voraussetzungen

**Abschluss:** Zertifikat der PMD Akademie

**Dauer:** 3 Tage

**Kosten:** 1.140,00 EUR netto pro Teilnehmer

### Orte und Termine:

Gera 14.03.2017 – 16.03.2017

Berlin 30.05.2017 – 01.06.2017

**Inhouse-Seminar vor Ort nach Vereinbarung**

## M-1009-7 Moderation von Gruppen und Sitzungen II

Führungskräfte stehen tagtäglich vor den verschiedensten und vielfältigsten Aufgaben. Für die Zusammenarbeit im Team und für eine hohe Mitarbeiterzufriedenheit ist es unerlässlich, dass mögliche Konflikte aufbereitet und transparent gemacht werden. Um zu verstehen, wo es in der Zusammenarbeit hakt und warum die Kommunikation untereinander nicht optimal funktioniert, muss das Team anhand von moderierten Workshops und Sitzungen schrittweise an den Lösungsprozess herangeführt werden.

### **Inhalte der Ausbildung:**

- Vermittlung der 4-ming Regeln FSNP (Moderation eines Teamprozesses)
- Forming → sich als Team finden
- Storming → Herausforderungen identifizieren
- Norming → neue Wege finden
- Performing → Bestleistung bringen

Im Anschluss an das Seminar sollte es dem Moderator gelingen, Verständnis beim Mitarbeiter für getroffene Entscheidungen zu erlangen, da der Mitarbeiter entscheidend motivierter beim Tragen und Ausführen dieser agiert. Dem Mitarbeiter soll damit das Gefühl vermittelt werden, beteiligt zu sein, und selbst einen Beitrag zur Problemlösung beigesteuert zu haben (sich einbringen können), was ihm eventuell auch Anerkennung und Respekt verschafft und was als Motivationsfaktor eine entscheidende Rolle spielt.

### **Voraussetzungen:**

Erfahrungen in der Moderation oder die Teilnahme an dem Seminar „Moderation in der Gruppe und Sitzungen“

**Abschluss:** Zertifikat der PMD Akademie

**Dauer:** 3 Tage

**Kosten:** 1.140,00 EUR netto pro Teilnehmer

### **Orte und Termine:**

Gera 04.04.2017 – 06.04.2017

Berlin 20.06.2017 – 22.06.2017

**Inhouse-Seminar vor Ort nach Vereinbarung**

## M-1010-7 Kommunikation und Vertrieb

Es reicht heute nicht mehr aus, Kundenanliegen nach einem standardisierten Muster zu bedienen. Vielmehr erwarten Kunden, dass man ihnen höchste Aufmerksamkeit schenkt und die Anliegen schnell und mit hoher Qualität bearbeitet.

Zusätzlich gibt es einen verschärften Wettbewerb. Das Kundenwechselverhalten nimmt stetig zu und den Versorgungsunternehmen fällt es immer schwerer, ihren Wettbewerbsvorteil im Kundenkontakt zu kommunizieren. Dadurch bekommen die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter zunehmend die Aufgabe, auch vertrieblich tätig zu sein und die eigenen Produkte zu empfehlen.

Dieses Seminar ist für alle Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter geeignet, die regelmäßig im persönlichen oder telefonischen Kundenkontakt stehen.

### Inhalte der Ausbildung:

- Vor- und Nachbereitung von Kundengesprächen
- Warum ein Gesprächsleitfaden so wichtig ist
- Von der Beratung zum Verkauf
- Die Kunst, am Telefon zu lächeln
- Der Umgang mit Beschwerden und schwierige Kunden
- Wie man durch einen Mehrwert mehr Wert schafft
- Wie aus einem wechselwilligen Kunden ein Stammkunde wird

Nach dem Seminar können die Mitarbeiter aktiv auf den Kunden zugehen und das Anliegen des Kunden strukturiert bearbeiten. Sie kennen die wichtigsten Fragetechniken, um das Gespräch zielgerichtet zu führen. Sie sind in der Lage, die eigenen Produkte zu bewerben und den Kunden ihres Unternehmens zu überzeugen. Außerdem haben sie den Umgang mit schwierigen Kunden anhand von praxisnahen Fallbeispielen geübt.

### Voraussetzungen:

Keine

**Abschluss:** Zertifikat der PMD Akademie

**Dauer:** 1 Tag

**Kosten:** 475,00 EUR netto pro Teilnehmer

### Orte und Termine:

Gera 25.04.2017

Berlin 16.05.2017

**Inhouse-Seminar vor Ort nach Vereinbarung**

## M-1011-7 Prozessmanagement

Immer kürzere Durchlaufzeiten, immer mehr komplexe Fälle, immer höherer Aufwand für Qualitätssicherungsmaßnahmen und immer weniger Kosten. In diesem Spannungsfeld stehen die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, die sich mit der Optimierung von Prozessen befassen müssen. Ohne eine strukturierte Prozessanalyse und ohne geeignete Werkzeuge ist es nahezu nicht möglich, diese Anforderungen unter einen Hut zu bringen.

Das Seminar richtet sich an Fach- und Führungskräfte, die sich mit der Optimierung von Geschäftsprozessen befassen müssen und die die Aufgabe haben, Prozesskosten möglichst schnell und nachhaltig zu reduzieren.

### **Inhalte der Ausbildung:**

- Aufnahme und Dokumentation von Prozessen
- Analyse und Bewertung von Prozesskosten
- Identifikation von Leerläufen
- Bewertung von Prozessschnittstellen
- Identifikation von Verbesserungsmaßnahmen

Nach dem Seminar können Sie die Prozesse strukturiert analysieren und bewerten. Sie haben Methoden kennengelernt, wie Sie Schwachstellen einfach identifizieren und daraus zielgerichtete Maßnahmen ableiten können. Sie können Prioritäten anhand von etablierten Methoden setzen und die notwendigen Beteiligten in den Optimierungsprozess einbinden.

### **Voraussetzungen:**

Keine

**Abschluss:** Zertifikat der PMD Akademie

**Dauer:** 1 Tag

**Kosten:** 475,00 EUR netto pro Teilnehmer

### **Orte und Termine:**

Bremen 02.03.2017

Bochum 08.06.2017

**Inhouse-Seminar vor Ort nach Vereinbarung**

## M-1012-7 Change-Management-Prozesse

Veränderungen in einer Organisation führen bei den Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern häufig zu Irritationen und teilweise zu Sorgen und Ängsten. Um die notwendigen Anpassungen erfolgreich umsetzen zu können, sollten die Betroffenen und Beteiligten frühzeitig eingebunden werden.

Der Umgang mit Informationen (Kommunikationskonzept) spielt dabei eine ebenso große Rolle wie auch das gemeinsame Erarbeiten von Soll-Prozessen mit verbindlichen Maßnahmen.

Das Seminar richtet sich an Fach- und Führungskräfte, die sich mit Veränderungsprozessen in der eigenen Organisation beschäftigen müssen und die Aufgabe haben, den Veränderungsprozess zu begleiten.

### **Inhalte der Ausbildung:**

- Das Haus der Veränderungen (house of change)
- Wie sollten Veränderungen kommuniziert werden?
- Wie kann ich mich auf Betroffene und Beteiligte einstellen?
- Wie kann der Blick für die anstehenden Maßnahmen geweitet werden?
- Wie findet jeder seine Rolle?
- Harmonisierung der Unternehmensziele und der persönlichen Ziele

Nach dem Seminar haben Sie klare Vorstellungen darüber, wie Sie Betroffene und Beteiligte einbinden können. Sie haben Methoden kennengelernt, wie Handlungsfelder identifiziert und daraus Maßnahmen abgeleitet werden können. Sie kennen die Anforderungen an ein Kommunikationskonzept und wissen, wie Sie Aufgaben priorisieren müssen. Darüber hinaus haben Sie Werkzeuge kennengelernt, mit denen Sie die Bearbeitung der Maßnahmen in der Praxis verfolgen können.

### **Voraussetzungen:**

Keine

**Abschluss:** Zertifikat der PMD Akademie

**Dauer:** 1 Tag

**Kosten:** 475,00 EUR netto pro Teilnehmer

### **Orte und Termine:**

Gera 26.04.2017

Bochum 28.06.2017

**Inhouse-Seminar vor Ort nach Vereinbarung**



## M-1013-7 Verkaufspsychologie für Vertriebsprofis

Effizient erfolgreich Verhandlungen mit Kunden zu führen gehört in der heutigen Wettbewerbssituation für die Kundenbetreuung, den Vertrieb und die Geschäftsführung zum Standard. Denn Geld verdienen (Kosten senken, Preise verbessern, Innovationen verkaufen etc.) lässt sich mit nichts so leicht, wie durch eine wohlbedachte Verhandlungsrhetorik. Dafür ist zu verstehen, wie (Verkaufs-) Verhandlungen ablaufen, welche Positionen, Sichtweisen und Bedürfnisse die andere Seite verfolgt und wie Emotionen zur Entscheidungsfindung beitragen.

### Inhalte der Ausbildung:

- Aktiver und systematischer Verhandlungsablauf
- Wirkungsweise positiver und negativer (Gefühls-) Manipulationen
- Kooperative und konfrontative Argumentationsstile
- Differenzierte Entscheidungskriterien unterschiedlicher Gesprächspartner des Kunden
- Auf das „Ihr seid zu teuer“ vielfältig antworten und kontern können
- EINE Methode für wirksame Einwandbehandlung
- Wann es besser ist, ein Basis- oder Premium-Angebot zu machen
- Geben und Nehmen - selbstsicher Konzessionen und Kompensation fordern
- Psychologische Mechanismen des Überzeugens
- Preis und Wert verbinden (preiswert) - die Preisorientierung verringern
- Typische Verunsicherungs-Taktiken der Gegenseite (Einkäufer)

Um ein intensives Üben zu ermöglichen, ist die Teilnehmeranzahl auf max. 8 Personen begrenzt.

Nach dem Seminar können Sie: Gespräche und Verhandlungen mit Kunden inhaltlich mental vorbereiten und so die Verhandlungsführung behalten, wesentliche Aspekte der Verhandlung im Vorfeld auf Probleme und mögliche Lösungen hin untersuchen, basierend auf dieser Analyse überzeugende Argumentationen aufbauen, um den Nutzen zu maximieren und Verhandlungssituationen sicher zu gestalten. Sie sind in der Lage, eine höhere Handlungssicherheit im Preisgespräch zu erlangen, den Preisfokus des Kunden zu verschieben, sicherer aufzutreten und Forderungen gegenüber standhafter zu bleiben.

### Voraussetzungen:

keine besonderen Voraussetzungen

**Abschluss:** Zertifikat der PMD Akademie

**Dauer:** 2 Tage

**Kosten:** 975,00 EUR netto pro Teilnehmer

### Orte und Termine:

Bochum 24.04.2017 – 25.04.2017

Das Seminar findet bei einer Mindestteilnehmerzahl von 4 Personen statt.

### Inhouse-Seminar vor Ort nach Vereinbarung

Dieses Seminar wird in Zusammenarbeit mit der Firma **REDEWEISE** durchgeführt. ([www.redeweise.eu](http://www.redeweise.eu))



## M-1014-7 Innovationsmanagement

Das Seminar richtet sich an Mitarbeiter, die die Bedeutung von Innovationen als Basis für Wachstum und damit auch Fortbestand des eigenen Unternehmens erkannt haben und die sich aktiv im Innovationsmanagement einbringen wollen.

### Inhalte der Ausbildung:

- Innovationsmanagement als Teil der neuen Unternehmenskultur:  
Bedeutung von Innovationsmanagement erkennen
- Den Rahmen für Innovationen schaffen
- Einblick in verschiedene Methoden der Produkt- und Prozessinnovationen
- Den Innovationsprozess selbst erleben
- Realisierung von neuen Ideen

Im Anschluss an das Seminar können mit den erlernten Techniken kreativ und effizient Ideen gefunden und bewertet, zielgruppenspezifische Produkte erarbeitet und bestehende Prozesse maßgeblich verbessert werden.

### Voraussetzungen:

keine besonderen Voraussetzungen

**Abschluss:** Zertifikat der PMD Akademie

**Dauer:** 2,5 Tage

**Kosten:** 1.235,00 EUR netto pro Teilnehmer

### Orte und Termine:

Kelkheim auf Anfrage

Gera auf Anfrage

Das Seminar findet bei einer Mindestteilnehmerzahl von 4 Personen statt.

Das Seminar wird in Zusammenarbeit mit der Firma CKE GmbH durchgeführt.  
([www.ck-energy.de](http://www.ck-energy.de))



## M-1015-7 Vertrieb

Das Seminar richtet sich an Nachwuchsfachkräfte und Mitarbeiter im operativen Energievertrieb, die das energiefokussierte Vertriebsgeschäft von Grund auf kennenlernen und ihren Blick für die Produktkalkulation und Vertriebssteuerung schärfen möchten.

Das Seminar richtet sich an Mitarbeiter mit strategischer Führungs- und Steuerungsverantwortung sowie für (Nachwuchs)-Fachkräfte im operativen Energiegeschäft.

### Inhalte der Ausbildung:

- Kalkulation und Controlling (Tag 1)
- Moderne Kundenkommunikation für (Nachwuchs)-Führungskräfte und Projektmanager (Tag 2)
- Strategie und Führung (Tag 3)
- Innovationstag Vertrieb (Tag 4)

Die Inhalte sind auch einzeln buchbar.

Das kompakte Vertriebstraining gibt einen Überblick über die wichtigen Bausteine des Energievertriebs. Die gelernten Tricks und Kniffe können direkt in der täglichen Vertriebsarbeit angewendet werden. Die Erkenntnis, wie man neue Entwicklungen erkennt, ermöglicht es, Vertriebsstrategien zu entwickeln, Veränderungs- und Führungsprozesse zu gestalten und mit den richtigen Methoden zu steuern.

### Voraussetzungen:

keine besonderen Voraussetzungen

**Abschluss:** Zertifikat der PMD Akademie

**Dauer:** 1 Tag pro Modul (Gesamt 4 Tage)

**Kosten:** 525,00 EUR netto pro Teilnehmer pro Tag

### Orte und Termine:

Bochum auf Anfrage

Gera auf Anfrage

Das Seminar findet bei einer Mindestteilnehmerzahl von 4 Personen statt.

Das Seminar wird in Zusammenarbeit mit der Firma CKE GmbH durchgeführt.  
([www.ck-energy.de](http://www.ck-energy.de))



## M-1016-7 Storytelling

Für den ersten Eindruck gibt es keine zweite Chance!

Ob gegenüber großem Publikum oder Face-to-Face im Fahrstuhl-Pitch: dieses Training eignet sich für jene, die begeistern wollen und die genug haben von Antworten der Art „Ja, aber ...“, „Viel zu teuer!“ und „Wenn das so einfach wäre, würden es doch alle tun!“

Eine spannende Story fernab von Powerpoint-Trance und Faktenflut schafft eine emotionale Verbindung zu Ihren Zuhörern. Die Botschaft kommt an, sie haftet und sie motiviert zum Handeln. Mit den angewendeten Methoden und Werkzeugen sind schwammige Präsentationsziele und schwindende Aufmerksamkeit passé und Sie lernen, andere zielsicher von Projekten und Produkten zu überzeugen.

### Inhalte der Ausbildung:

- Zielgruppe verstehen lernen
- Dramaturgie entwickeln
- Präsenz verstärken

In unserem Training arbeiten wir interaktiv, haptisch, strukturiert und mit viel Körpereinsatz. Unsere Spielpläne unterstützen sie dabei, Schritt für Schritt ihre Präsentation zu erarbeiten – von der Zielfindung, über die Publikumsanalyse bis hin zur Strukturierung und Dramaturgie. Wir legen großen Wert auf einen inspirierenden Arbeitsort, der frei ist von Routinen und Denkschablonen. Darum findet unser Training in Tischlereien, im Freien oder an anderen außergewöhnlichen Orten statt. Dort entstehen nicht nur neue Bilder im Kopf, sie finden auch leichter den Weg nach draußen.

### Voraussetzungen:

keine besonderen Voraussetzungen

**Abschluss:** Zertifikat der PMD Akademie

**Dauer:** 2 Tage (9-18 Uhr)

**Kosten:** 700,00 EUR netto pro Teilnehmer

### Orte und Termine:

Bochum auf Anfrage  
Leipzig auf Anfrage

Das Seminar findet bei einer Mindestteilnehmerzahl von 4 Personen statt.

Das Seminar wird in Zusammenarbeit mit der Firma Verwegener & Trefflich durchgeführt.  
([www.verwegener-trefflich.de](http://www.verwegener-trefflich.de))

## M-1017-7 Design Thinking Training (Selbsterfahrung)

Kreativität und Innovation ist nicht nur Ergebnis von Talent und Glück sondern auch von strukturierter Arbeit. Ganz egal welches Problem - ob Gestaltung, Strategieentwicklung, Hausarbeit schreiben oder Urlaub planen - mit der Design Thinking Methode kann Jede(r) ausgetretene Wahrnehmungsmuster verlassen und seinem Denken neue Richtungen geben. Das Angebot richtet sich an alle Personen, die ihre Ideen und Problemstellungen prüfen wollen.

### Inhalte der Ausbildung:

- Problem definieren
- Kundenverhalten beobachten
- Empathie und Personas
- Design Question
- Kreativmethoden
- Prototyping

Im Mittelpunkt des Tages-Workshops steht, dass Sie den Ablauf des Design Thinking-Prozesses kennenlernen und verstehen, die Arbeitsschritte und Methoden für Ihre eigenen Fragestellungen anwenden, lernen & nutzen. Danach sind Sie in der Lage, die Methode auf vielfältige Phänomene anzuwenden.

### Voraussetzungen:

keine besonderen Voraussetzungen

**Abschluss:** Zertifikat der PMD Akademie

**Dauer:** 1 Tag

**Kosten:** 475,00 EUR netto pro Teilnehmer

### Orte und Termine:

Leipzig auf Anfrage

Das Seminar findet bei einer Mindestteilnehmerzahl von 4 Personen statt.

Das Seminar wird in Zusammenarbeit mit der Firma Verwegener & Trefflich durchgeführt.  
([www.verwegener-trefflich.de](http://www.verwegener-trefflich.de))

## M-1018-7 In Geschäftsmodellen denken

Womit verdienen wir unser Geld? Und wofür geben wir es aus? Antworten darauf kann wohl jeder für sich im Privaten verlässlich geben. Im Kontext des eigenen Unternehmens sind die Antworten oft gar nicht so eindeutig – oder Mitarbeiter aus verschiedenen Bereichen oder Abteilungen haben sehr unterschiedliche Vorstellungen davon: die Beschreibung des eigenen Geschäftsmodell ist für Teams & Mitarbeiter eines Unternehmens eine herausfordernde Aufgabe. Dabei ist ein gemeinsames Verständnis davon, wie Kundennutzen erzeugt und Ertrag abgeschöpft wird, wesentlich, um das eigene Wirtschaften konstruktiv zu hinterfragen und es kontinuierlich weiterzuentwickeln. Erleben Sie, wie alle Teams und Rollen im Unternehmen davon profitieren können, das eigene Geschäftsmodell zu kennen, zu verstehen und für die strategische Ausrichtung des eigenen Tagesgeschäfts zu nutzen. Ganz ohne komplexe Rechenmodelle, Excel-Tabellen oder Geheimsprachen.

Das Seminar richtet sich an Geschäftsführer, Führungskräfte, Mitarbeiter des strategischen Managements und alle, die in der Praxis ‚irgendwie Geschäft machen‘ – sich aber einen praktischen Unterbau & Tools wünschen, die für jeden verständlich visualisieren, sortieren und zum gemeinsamen Weiterentwickeln des Geschäfts animieren.

### Inhalte der Ausbildung:

- Business Model Canvas praktisch anwenden: Als Tool zum Austausch zwischen Abteilungen und zur gemeinsamen Ausrichtung auf Ihre Kunden
- Wie Trends & Einflussfaktoren auf Ihr Geschäftsmodell einwirken
- 10 Types of Innovation – methodisch zu neuen Ideen für Ihr Geschäftsmodell
- Business Model Funnel: Mit Freude „über den Rand malen“ – warum verrückte Ideen hilfreich sind, Ihr Geschäftsmodell und Team zu stärken.

Nach dem Seminar sind Sie in der Lage, Geschäftsmodelle zu erkennen, zu visualisieren und zu modifizieren. Sie erhalten Handlungsempfehlungen für die kontinuierliche Geschäftsmodellentwicklung und den strategischen Einsatz von Geschäftsmodellinnovation.

### Voraussetzungen:

keine besonderen Voraussetzungen

**Abschluss:** Zertifikat der PMD Akademie

**Dauer:** 1 Tag (9-18 Uhr)

**Kosten:** 475,00 EUR netto pro Teilnehmer

### Orte und Termine:

Leipzig auf Anfrage

Das Seminar findet bei einer Mindestteilnehmerzahl von 4 Personen statt.

Das Seminar wird in Zusammenarbeit mit der Firma Verwegener & Trefflich durchgeführt.  
([www.verwegener-trefflich.de](http://www.verwegener-trefflich.de))

## M-1019-7 Kreativitätstechniken

Was fällt uns ein, wenn uns nichts einfällt? Jeder Mensch kann kreativ sein, keine Frage, dennoch sind wir nicht 24 h von der Muse geküsst und von einem endlos sprudelnden Output-Strom gesegnet. Der fehlt gefühlt genau dann, wenn wir ihn gerade brauchen und dringend eine ‚kreative Lösung‘ suchen. Unserer Kreativität muss manchmal auf die Sprünge geholfen werden und mit den richtigen Techniken kann es gelingen, den Kopf auf Hochtouren zu bringen und verschüttetes Potential außerhalb unseres Routine-Denkens zu Tage zu bringen.

Das Seminar bietet Rüstzeug für alle, die auf Abruf kreativ sein müssen, und jene, die auf der Suche nach kreativen Lösungen oft doch zum Altbekanntem greifen und Aufgaben routinemäßig statt außerhalb des Erwartbaren lösen.

### Inhalte des Seminars:

- Kreativität und wie sie entsteht: Denkstruktur & Musterbildung des Gehirns
- Kreativitätskiller und -förderer erkennen & überwinden/befeuern
- Kreativität als Prozess verstehen
- Wahrnehmung schärfen & Alle Sinne einbeziehen
- Vom Wert zufälliger Gedanken
- Gruppen-Kreativitätstechniken
- Hosentaschenmethoden
- Haltung

Das Seminar soll inspirieren und eingefahrene Arbeitsroutinen aufbrechen. Sie wenden eine Vielzahl verschiedener Kreativitätstechniken im Seminar anhand von konkreten Beispielen an und wissen diese auch im Arbeitsalltag in der Gruppe genauso wie allein anzuwenden.

### Voraussetzungen:

keine besonderen Voraussetzungen

**Abschluss:** Zertifikat der PMD Akademie

**Dauer:** 1 Tag (9-18 Uhr)

**Kosten:** 475,00 EUR netto pro Teilnehmer

### Orte und Termine:

Leipzig auf Anfrage

Das Seminar findet bei einer Mindestteilnehmerzahl von 4 Personen statt.

Das Seminar wird in Zusammenarbeit mit der Firma Verwegener & Trefflich durchgeführt.  
([www.verwegener-trefflich.de](http://www.verwegener-trefflich.de))

## M-1020-7    Datenschutz

Das Seminar richtet sich an Geschäftsführer, Leiter der Verwaltung/Einrichtung/Organisation, Leiter Personalwesen, IT-Leiter, Informationssicherheitsbeauftragte, Datenschutzbeauftragte, die sich intensiv mit dem Themenkomplex Datenschutz und speziell dem richtigen Umgang mit personenbezogenen Daten auseinandersetzen wollen und müssen bzw. in Ihrer Rolle die Übernahme von diesbezüglichen Aufgabenstellungen haben. Es werden den Teilnehmern dazu entsprechende Handlungsempfehlungen für den Umgang für den personenbezogenen Daten und dem grundsätzlichen Datenschutz an die Hand gegeben.

### Inhalte des Seminars:

- Schulung zu grundlegenden Anforderungen an den Datenschutz im Unternehmen
- Arbeitsrechtliche Aspekte des Datenschutzes
- Prozesse zur Erhebung, Verarbeitung und Nutzung personenbezogener Daten
- Bewerbung, Probearbeit und Personalwechsel
- Auftragsdatenverarbeitung
- Handlungsempfehlungen und Lösungsansätze aus unseren Projekterfahrungen

Nach dem Seminar sind Sie in der Lage, Datenschutzaufgaben zu übernehmen und Projekte/Vorhaben/Prozesse im Kontext des Datenschutzes zu betrachten. Sie kennen die grundlegenden Anforderungen an den Datenschutz, arbeitsrechtliche Aspekte und sind in der Lage, sowohl mit Mitarbeitern als auch mit Externen diesbezügliche Handlungsempfehlungen umzusetzen.

### Voraussetzungen:

keine besonderen Voraussetzungen

**Abschluss:**     Zertifikat der PMD Akademie

**Dauer:**            1 Tag

**Kosten:**            475,00 EUR netto pro Teilnehmer, mind. 3 Teilnehmer

### Orte und Termine:

Gera                18.05.2017

Taucha            14.06.2017

Das Seminar findet bei einer Mindestteilnehmerzahl von 4 Personen statt.

Das Seminar wird in Zusammenarbeit mit der Firma procilon IT Solutions GmbH durchgeführt. ([www.procilon.de](http://www.procilon.de))





## M-1021-7 Komplexe Vertriebsprojekte erfolgreich managen

Die mit dem Erfolg im Vertrieb verbundene Dynamik im Alltagsgeschäft stellt oftmals eine große Herausforderung dar. So müssen zahlreiche Projekte parallel angekurbelt, abgeschlossen und abgewickelt werden. Dieses Seminar bietet viele Ideen und Impulse, wie Sie Ihre Vertriebsprojekte künftig fokussierter durchleuchten können, um unbeirrt den Weg zu Ihrem eigentlichen Ziel, dem Abschluss, nehmen zu können. Willkommen sind sowohl Neueinsteiger, die sich Knowhow im Vertrieb und im Verkauf aneignen möchten, als auch Fach- und Führungskräfte, die ihr Wissen erweitern oder auffrischen wollen.

### Inhalte der Ausbildung:

- Effizienz und Effektivität im Vertriebs- und im Verkaufsalldag
- Aufbau, Inhalt und Anwendung einer detaillierten Kundenanalyse
- Kennenlernen verschiedener Verkaufsstrategien sowie deren Einsatzmöglichkeiten
- Aufbau und Inhalt einer umfassenden Verhandlungsvorbereitung
- Bedeutung und Analyse des Buying Centers für den Erfolg des Vertriebsprojektes
- Zielführende Kommunikationsstrategien im Buying Center
- Kaufsignale des Kunden erkennen und professionell den Abschluss herbeiführen

Nach dem Seminar haben Sie einen Pool erfolgversprechender Strategien und Methoden, um Ihre Kundenprojekte von Beginn an strategisch fokussieren und zielgerichtet zum Abschluss führen können. Sie lernen, die Ihnen zur Verfügung stehende Vertriebszeit optimal zu nutzen und dabei maximale Erfolge zu erzielen.

### Voraussetzungen:

keine besonderen Voraussetzungen

**Abschluss:** Zertifikat der PMD Akademie

**Dauer:** 2 Tage

**Kosten:** 1.048,00 EUR netto pro Teilnehmer

### Orte und Termine:

Leipzig 13.03.2017 – 14.03.2017

Berlin 29.06.2017 – 30.06.2017

Das Seminar findet bei einer Mindestteilnehmerzahl von 4 Personen statt.

Dieses Seminar wird in Zusammenarbeit mit unserem Partner Air Balloon Consulting angeboten. ([www.airballoon.de](http://www.airballoon.de))

## M-1022-7 Erfolgsfaktor Persönlichkeit in Vertrieb & Verkauf

Ein professioneller Verkäufer zeichnet sich dadurch aus, dass er klar in seiner inneren Haltung ist und das Verkaufsgespräch in allen Phasen zielgerichtet durch die entsprechenden Kommunikations- und Verhaltensweisen steuern kann. Dieses Seminar bietet die Möglichkeit, sich eine Auswahl der hierfür wichtigsten erforderlichen Kompetenzen anzueignen.

### Inhalte der Ausbildung:

- Small Talk & Aktives Zuhören
- Wirkung der inneren Landkarte im Kundengespräch
- Zielführender Einsatz verschiedener Fragetechniken
- Anwendung positiver Formulierungen in Verhandlungen
- Einsatz von verbaler, nonverbaler und paraverbaler Kommunikation
- Einwände und Vorwände unterscheiden und diesen geschickt begegnen
- Kaufsignale erkennen und professionell umsetzen
- Abschlusstechniken und -formulierungen kennenlernen

Nach dem Seminar verfügen Sie über zahlreiche Tools, die Ihnen in den einzelnen Phasen des Verkaufsgesprächs professionelles Handeln ermöglichen und Ihnen damit die Chance eröffnen, Ihre Verkaufssituationen effektiver zu gestalten. Darüber hinaus erfahren Sie, inwieweit Ihre Erwartungen, Ihre Einstellung sowie Ihre persönlichen Erfahrungen den Verlauf und das Ergebnis des Verkaufsgesprächs beeinflussen können.

### Voraussetzungen:

keine besonderen Voraussetzungen

**Abschluss:** Zertifikat

**Dauer:** 2 Tage

**Kosten:** 998,00 EUR netto pro Teilnehmer

### Orte und Termine:

Düsseldorf 30.01.2017 – 31.01.2017

München 04.05.2017 – 05.05.2017

Das Seminar findet bei einer Mindestteilnehmerzahl von 4 Personen statt.

Dieses Seminar wird in Zusammenarbeit mit unserem Partner Air Balloon Consulting angeboten. ([www.airballoon.de](http://www.airballoon.de))

## M-1023-7 Verhandeln auf Top-Niveau: Harvard Konzept

Als Verkäufer sieht man sich in der täglichen Arbeit immer öfter perfekt geschulten Einkäufern gegenüber, deren Ziel es ist, den Verkäufer unter einen enormen (Preis-)Druck zu setzen. Viele Verkäufer sind hier überfordert und versuchen dennoch um jeden Preis einen Verkaufserfolg zu erzielen! Um jeden Preis? Nein! Als Teilnehmer in diesem Training wappnen Sie sich für diese herausfordernde Situation. Sie lernen, gekonnt zur argumentieren und sich der Persönlichkeit des Kunden in der Verhandlung anzupassen. Damit es künftig leicht ist, die Marge stets im Auge zu behalten.

### Inhalte der Ausbildung:

- So werden Einkäufer geschult
- Das Harvard-Konzept der Verhandlung
- Selbst- und Fremdeinschätzung
- Diverse Verhandlungsstrategien: Erkennen, sicher reagieren und anwenden.
- Im Preisgespräch gewinnen

Die Grundlage für den Erfolg im Gespräch wird ab der ersten Gesprächssekunde gelegt. Daher wird Ihnen als Teilnehmer umfassendes Knowhow hinsichtlich einer optimierten Gesprächsführung vermittelt. Mit der Teilnahme am Seminar werden Sie in die Lage versetzt zu erkennen, wann die Nennung des Preises am sinnvollsten ist, wie eine Preisverhandlung erfolgreich gestaltet werden kann und mit welchen Tools Sie den Gesprächspartner richtig einschätzen können, um so Ihre Verhandlungsstrategie daraufhin anzupassen.

### Voraussetzungen:

Keine besonderen Voraussetzungen. Verhandlungserfahrungen sind von Vorteil.

**Abschluss:** Zertifikat

**Dauer:** 2 Tage

**Kosten:** 880,00 EUR netto pro Teilnehmer

### Orte und Termine:

Hannover 20.02.2017 – 21.02.2017

Düsseldorf 08.06.2017 – 09.06.2017

Das Seminar findet bei einer Mindestteilnehmerzahl von 4 Personen statt.

Dieses Seminar wird in Zusammenarbeit mit unserem Partner Air Balloon Consulting angeboten. ([www.airballoon.de](http://www.airballoon.de))

## M-1024-7 Vertrieb & Verkauf mit dem persolog® Persönlichkeitsmodell

Erfolg im Vertrieb ist neben vielen anderen Faktoren davon abhängig, inwieweit der Verkäufer in der Lage ist, sich an ein schnell änderndes Umfeld anzupassen und flexibel zu handeln. Lernen Sie in diesem Seminar sowohl sich selbst und Ihre individuellen Eigenschaften als auch Ihre Kunden besser kennen und setzen Sie Ihre Stärken und Schwächen künftig gewinnbringend ein.

### Inhalte der Ausbildung:

- Entstehung und Verlauf eines effektiven Verkaufsprozesses
- Identifikation & Kennenlernen des eigenen Verhaltens- und Verkaufsstils
- Kennenlernen und Einordnen verschiedener Kundentypen und Kaufstile
- Entwicklung eines wertschätzenden Umgangs mit den eigenen Kunden
- Effektive Kommunikation mit unterschiedlichen Kundentypen
- Kennenlernen verschiedener Verkaufsstrategien passend zu den Kundentypen
- Anpassung des eigenen Verkaufsstils an die Erwartungen des Kunden
- Potenziale zur besseren Kundenbindung aufdecken und nutzen

Sie lernen in diesem Seminar mit dem persolog® Persönlichkeitsmodell eine Methode kennen, die Ihnen hilft, Ihre Kundengespräche besser vorzubereiten und damit Ihre Verkaufsprozesse optimaler zu gestalten. Das bedeutet, dass Sie sowohl Ihren eigenen Verkaufsstil kennen und verstehen lernen und darüber hinaus Ihre Kunden besser einschätzen können, um diese mit entsprechenden Maßnahmen zu gewinnen und zu binden sowie die Kommunikation mit Ihren Kunden effektiver zu gestalten.

### Voraussetzungen:

keine besonderen Voraussetzungen

**Abschluss:** Zertifikat

**Dauer:** 2 Tage

**Kosten:** 1.048,00 EUR netto pro Teilnehmer

### Orte und Termine:

Düsseldorf 09.03.2017 – 10.03.2017

München 06.06.2017 – 07.06.2017

Das Seminar findet bei einer Mindestteilnehmerzahl von 4 Personen statt.

Dieses Seminar wird in Zusammenarbeit mit unserem Partner Air Balloon Consulting angeboten. ([www.airballoon.de](http://www.airballoon.de))

## M-1025-7 Identität als MARKE

Die gesellschaftliche Akzeptanz, ein stabiles Selbstwertgefühl sowie der Erfolg am Arbeitsplatz werden stark durch das äußerliche Erscheinungsbild bestimmt.

Der berühmte erste Eindruck hängt entscheidend von der perfekten Inszenierung ihrer Persönlichkeit ab. Wer sympathisch wirkt, dem wird Kompetenz zugeschrieben. Kompetente Mitarbeiter sind das Markenzeichen des Unternehmens. Ich lade alle Mitarbeiterinnen zu dieser Veranstaltung ein.

### Inhalte der Ausbildung:

- Zielgruppen- und situationsgerechtes Auftreten
- Elevator Pitch – die prägnante persönliche Vorstellung im Kontext mit dem Unternehmen
- Welches Image passt zu meinen Zielen?
- Identifikation mit der MARKE/ Geschäft/ Team/ Produkt
- Anregungen und Hinweise für das eigene Auftreten und die persönliche Wirkungsweise
- Erfolgscheck zur eigenen Wirkung
- Persönliche Ziele im Erscheinungsbild festlegen
- Die Tabus im Erscheinungsbild erkennen und definieren

Erst wenn Sie von Ihren Fähigkeiten, Ihren positiven Eigenschaften überzeugt sind, gelingt es Ihnen, Menschen von sich zu überzeugen. Wer persönlich und beruflich erfolgreich sein möchte, erlernt und trainiert die eigene Persönlichkeit. Das Seminar soll dazu beitragen, dass Sie die persönlichen Eigenschaften/ Äußerlichkeiten bewusst in Szene setzen. Sie wirken überzeugungskräftig, nachhaltig und markant gegenüber Geschäftspartnern und Kunden.

### Voraussetzungen:

keine besonderen Voraussetzungen

**Abschluss:** Zertifikat der PMD Akademie

**Dauer:** 1 Tag

**Kosten:** 475,00 EUR netto pro Teilnehmer

### Orte und Termine:

Gera 26.01.2017

Das Seminar findet bei einer Mindestteilnehmerzahl von 4 Personen statt.

Dieses Seminar wird in Zusammenarbeit mit unserem Partner  
Bianka Müller – style your life angeboten. ([www.bianka-mueller.de](http://www.bianka-mueller.de))



BIANKA MÜLLER  
style your life

## M-1026-7 Persönlicher Stil und Etikette

Die Veranstaltung vermittelt den Führungskräften und den Mitarbeitern mit Öffentlichkeitspräsenz aktuelle Umgangsformen, positive Ausstrahlung durch das stimmig gepflegte äußere Erscheinungsbild, sowohl für die berufliche Tätigkeit, als auch für ihr Privatleben.

### Inhalte der Ausbildung:

- Small Talk – als Türöffner für sich erkennen und richtig nutzen
- Zielgruppen- und situationsgerechtes Auftreten
- Projektorganisation, Projektphasen
- Die Willkommenskultur – Grüßen, Begrüßung, Vorstellung
- Aktives „Wohl – fühl – Management“ durch gekonnte Umgangsformen erlebbar gestalten
- Wissenswertes über das Geschäftsessen beim 3-Gänge-Menü im Restaurant
- Zeitgemäße Umgangsformen und typische Gesprächssituationen
  - im Businessalltag
- Erfolgscheck zur eigenen Wirkung
- Persönliche Ziele im Erscheinungsbild festlegen
- Die Tabus im Erscheinungsbild erkennen und definieren

Was für einen ersten Eindruck haben Sie von Ihrem Gegenüber? Wie werden Sie gesehen und wir möchten Sie gesehen werden? Welche Umgangsformen sind Ihnen wichtig? Immer dann, wenn Menschen aufeinandertreffen ist das erste Bild von dem Gegenüber, gute Umgangsformen und die Gesamterscheinung. Nach dem Seminar werden Sie mit Freude und aktuellen Umgangsformen in Erscheinung treten.

### Voraussetzungen:

keine besonderen Voraussetzungen

**Abschluss:** Zertifikat der PMD Akademie

**Dauer:** 1 Tag

**Kosten:** 475,00 EUR netto pro Teilnehmer

### Orte und Termine:

Gera 23.02.2017

Berlin 12.01.2017

Das Seminar findet bei einer Mindestteilnehmerzahl von 4 Personen statt.

Dieses Seminar wird in Zusammenarbeit mit unserem Partner  
Bianka Müller – style your life angeboten. ([www.bianka-mueller.de](http://www.bianka-mueller.de))

## M-1027-7      Gentlemen

Männer die Ihren Körper pflegen, fit halten und dazu noch durch exzellente Umgangsformen brillieren, kommen besser an.

Sowohl für die berufliche Tätigkeit, als auch für die persönliche Entwicklung erlebt der Mann sein persönliches Style und Stil Event.

### **Inhalte der Ausbildung:**

- Welche Umgangsformen sind wichtig für mich und passen zu meinem Lebensstil?
- Identifikation mit der Lebensweise, dem Beruf, Geschäft, der Position, Hobbies...
- Check der persönlichen Stärken/ Vorzüge unter Einbeziehung des Selbst-/ Fremdbildes
- Farbdifferenzierung in Abstimmung mit Ihrem Image
- Stilanalyse
- Exklusiv ausgewählte Produkte, Werkzeuge und Techniken erleichtern den eigenen HAAR- und BARTSTYLE unter Profianleitung
- Die persönliche Markanz, das Profil, der gewisse Feinschliff...
- Die äußere Hülle – ohne geht es nicht. Was meine Kleidung über mich aussagt.
- Dresscode – das stimmige Businessoutfit mit den individuellen Must-haves.
- Der Garderobencheck – Do's and Don'ts

Erst wenn Sie von Ihren Fähigkeiten, Ihren positiven Eigenschaften überzeugt sind, gelingt es Ihnen, Menschen von sich zu überzeugen. Wer persönlich und beruflich erfolgreich sein möchte, erlernt und trainiert die eigene Persönlichkeit! Tauchen Sie in die hohe Kunst des Selber-tuns ein. Die stimmige Garderobenauswahl, prägnante Accessoires, die Rasur, der Bart, das Haarstyling - als Markenzeichen und gern gelebtes Ritual anwenden. Das Seminar soll dazu beitragen, dass Sie mit Freude und Überzeugung persönliche Herausstellungsmerkmale bewusst zeigen.

### **Voraussetzungen:**

keine besonderen Voraussetzungen

**Abschluss:**      Zertifikat der PMD Akademie

**Dauer:**            1 Tag

**Kosten:**            575,00 EUR netto pro Teilnehmer bei max. Gruppe von 4 Personen  
Einzelcoaching auf Anfrage

### **Orte und Termine:**

Gera                    27.01.2017

**Keine Beratung ähnelt der anderen. Ihre individuelle Beratung erfolgt nach Ihren Vorstellungen und Ideen.**

Dieses Seminar wird in Zusammenarbeit mit unserem Partner  
Bianka Müller – style your life angeboten. ([www.bianka-mueller.de](http://www.bianka-mueller.de))

## M-1028-7 Konstruktive Schlag | fer - tig | keit

Das Seminar richtet sich an Mitarbeiter sämtlicher Bereiche und Ebenen, die persönlichen Angriffen souverän Paroli bieten, Nervosität abbauen und mehr Sicherheit für ihre Auftritte (Reden, Vorträge, Präsentationen) erlangen wollen. Die konstruktive Schlagfertigkeit ist praxisbezogen, d.h. es geht darum, sich zu wehren UND die Beziehung zum Gegenüber (Kunde, Mitarbeiter, Kollege) zu stabilisieren statt verbrannte Erde zu hinterlassen.

### Inhalte der Ausbildung:

- Reiz-Reaktionsmuster: Was da abläuft, wie Sie es durchbrechen und sachlich bleiben.
- Typische Angriffe und Killerphrasen antizipieren und mit festen AbwehrROUTINEN parieren.
- Wiederkehrende Muster unsachlicher Kritik erkennen und flexibel reagieren.
- Wie Sie bewusst ein beredtes Schweigen platzieren und aushalten.
- Was tun, wenn der „Spaß“ zur Beleidigung wird?
- Nach Angriff die Führung übernehmen: Rückkehr zum konstruktiven Dialog.
- Raus aus der Rechtfertigungs Falle: falsches Entschuldigen oder Abgeben einer Erklärung.
- Falls jemand die „Sau raus lässt“, was können Sie aus Ihrem „Stall“ ins Rennen schicken?
- Wie die eigene Angriffsfläche möglichst klein gehalten wird.
- Schlag und fertig - was verträgt die Kundenbeziehung?
- Wenn es „richtig gegessen hat“, der Kopf rot wird: wie Sie sich motivieren und aufrichten.

Gearbeitet wird anhand einer vorbereiteten typischen (Präsentations-, Gesprächs-) Situation, in der Schlagfertigkeit gefordert ist und bei der die Teilnehmer wechselweise die neuen Schlagfertigkeitstechniken ausprobieren. Um intensives Üben zu ermöglichen, ist die Teilnehmeranzahl auf 8 Personen begrenzt, ggf. mit Videofeedback.

Nach dem Seminar sind Sie in der Lage sich zu entscheiden, wie Sie agieren: „Wie Du mir, so ich Dir“ oder gelassen auf Verbalattacken und Killerphrasen reagieren? Sie können Untergriffe eloquent parieren, nonchalant mit aggressiven Zwischenfragen umgehen und bleiben bei Störungen emotional stabil. Sie entdecken die Wirkung effektiver Regeln im Umgang mit Verbalangriffen und erweitern Ihr Schlagfertigkeitsspektrum.

### Voraussetzungen:

Der Wille, an der eigenen rhetorischen Wirkung zu arbeiten, dabei übungsweise Verbalattacken einzustecken und sich durch gespielte Angriffe nicht brüskiert zu fühlen.

**Abschluss:** Zertifikat der PMD Akademie

**Dauer:** 2 Tage

**Kosten:** 975,00 EUR netto pro Teilnehmer

### Orte und Termine:

Berlin 03.04.2017 – 04.04.2017

Bochum 05.04.2017 – 06.04.2017

Das Seminar findet bei einer Mindestteilnehmerzahl von 4 Personen statt.

### Inhouse-Seminar vor Ort nach Vereinbarung

Dieses Seminar wird in Zusammenarbeit mit der Firma **REDEWEISE** durchgeführt. ([www.redeweise.eu](http://www.redeweise.eu))





## M-1029-7 Social Media Grundlagen

Das Seminar richtet sich an alle Interessierten, die einen ersten Überblick über die Einsatzmöglichkeiten von Social Media in Organisationen und Unternehmen gewinnen wollen. Schritt für Schritt werden Einsatzgebiete, Tools, Social Media Strategie-Formen, Chancen, Risiken und rechtliche Aspekte vorgestellt und erarbeitet. Am Ende des Seminar-Tages sollen die Teilnehmer in der Lage sein, Entscheidungen in Bezug auf den sinnvollen Einsatz von Social Media Instrumenten in ihren Organisationen zu treffen.

### Inhalte der Ausbildung:

- Social Media: Informieren, interagieren, partizipieren
- Einsatzgebiete von Social Media im B2B und B2C-Umfeld
- Überblick über Facebook, Twitter, Xing und Co
- Besonderheiten der Social Media Strategie
- Fans, Follower, Stakeholder- und Influencer-Marketing
- Einrichtung und Pflege einer Facebook Fanpage
- Redaktion und virales Marketing
- Social Media Guidelines
- Datenschutz- und Rechtsfragen
- Suchmaschinenoptimierung und Social Media Signals
- Social Media PR-Krisen und der Umgang mit Kritik.

Nach dem Seminar sind Sie in der Lage die Funktionen und Wirkungsweisen von Social Media Marketing in seinen Grundzügen zu verstehen, um die nächsten Entscheidungen für ihr Unternehmen/ ihre Organisation in Bezug auf den Einsatz von digitalen Kommunikationsinstrumenten zu treffen. Auf Fragen, Ideen und Erfahrungen der Teilnehmer wird intensiv eingegangen.

### Voraussetzungen:

keine besonderen Voraussetzungen.

**Abschluss:** Zertifikat der PMD Akademie

**Dauer:** 1 Tag

**Kosten:** 475,00 EUR netto pro Teilnehmer

### Orte und Termine:

Bochum 02.06.2017

25.08.2017

Das Seminar findet bei einer Mindestteilnehmerzahl von 4 Personen statt.

### Inhouse-Seminar vor Ort nach Vereinbarung

Dieses Seminar wird in Zusammenarbeit mit der Firma KMU-digital GbR durchgeführt. ([www.steadynews.de](http://www.steadynews.de))



## M-1030-7 Social Media Strategie

Das Seminar baut auf dem Seminar „Social Media Grundlagen“ auf und richtet sich an alle Fach- und Führungskräfte, die eine effektive Social Media Strategie für ihr Unternehmen/ ihre Organisation umsetzen wollen. Jeder Interessierte kann teilnehmen, doch Grundkenntnisse in Social Media werden vorausgesetzt. Ziel des Seminars ist es, dass die Teilnehmer Grundlagen für die Erarbeitung einer passgenauen Social Media Strategie erhalten, um eigenständig daran weiter arbeiten zu können.

### Inhalte der Ausbildung:

- Die Social Media Strategie: Das interaktive, digitale Kommunikationskonzept
- Best Practice Beispiele
- Vom IST-Zustand zum SOLL-Zustand – Ziele definieren
- Zielgruppen und Anspruchsgruppen im Social Web identifizieren
- SWOT-Analyse, Markt und Wettbewerb
- Vom USP zur „kreativen Leitidee“
- Strategieplanung unter Berücksichtigung der vorhandenen Ressourcen
- Maßnahmenplan
- Evaluation und Monitoring

Social Media Strategien sind sowohl für Image, Beziehungspflege und Kundengewinnung sinnvoll, als auch für Recruiting/ Employer Branding und für den Kunden-Support/ Kunden-Service. Das Seminar ist so aufgebaut, dass die Teilnehmer in praktischen Übungen Grundlagen für die passgenaue Social Media Strategie in ihren Unternehmen/ Organisationen erhalten.

### Voraussetzungen:

keine besonderen Voraussetzungen.

**Abschluss:** Zertifikat der PMD Akademie

**Dauer:** 1 Tag

**Kosten:** 475,00 EUR netto pro Teilnehmer

### Orte und Termine:

Bochum 08.09.2017

27.10.2017

Das Seminar findet bei einer Mindestteilnehmerzahl von 4 Personen statt.

### Inhouse-Seminar vor Ort nach Vereinbarung

Dieses Seminar wird in Zusammenarbeit mit der Firma KMU-digital GbR durchgeführt. ([www.steadynews.de](http://www.steadynews.de))



## Inhouse-Seminare

Sie möchten kein Standard-Angebot sondern ein individuelles Seminarprogramm, welches spezifisch auf Ihr Unternehmen angepasst wurde?

Sie möchten den Termin in Abhängigkeit des Tagesgeschäftes festlegen, damit es möglichst nur zu geringen Störungen kommt?

Es ist Ihnen wichtig, dass die Workflow-Prozesse Ihres Abrechnungssystems bei den Seminarinhalten berücksichtigt werden?

Dann sprechen Sie uns an. Gern diskutieren wir mit Ihnen die Anforderungen und entwickeln gemeinsame Lösungskonzepte. Auf dieser Basis erstellen wir Ihnen dann ein individuelles Angebot.

## Das Lernkonzept der PMD Akademie

Die PMD Akademie ist das Weiterbildungsinstitut der DMS-Gruppe und versteht sich als Dienstleister in der Aus- und Weiterbildung mit dem fachlichen Schwerpunkt Energiewirtschaft und mit in der Praxis erprobten Führungs- und Methodenseminaren.

Unser Anspruch ist es, gemeinsam mit unseren Kunden die Herausforderungen zu identifizieren und die passenden Lösungen für die Qualifizierung der Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter zu entwickeln.

Um eine hohe Flexibilität zu gewährleisten, bieten wir unsere Seminare deutschlandweit an den Standorten der DMS Gruppe an und kommen natürlich auch zu Ihnen in Ihr Unternehmen. Dabei wird berücksichtigt, dass das Bildungskonzept den Menschen und den Anforderungen aus dem Tagesgeschäft angepasst wird.

Das Lernen fängt nach den Seminaren an. Wir begleiten unsere Kunden bei dem Wissenstransfer in die Praxis und sorgen somit für eine nachhaltige Anwendung des Erlernten. Wir pflegen einen partnerschaftlichen Umgang mit unseren Kunden und geben mit dem train-the-trainer-Konzept gerne unser didaktisches Wissen weiter.



Wenn Sie Interesse an den Leistungen der PMD Akademie oder an den aktuellen Seminarkatalogen haben, nehmen Sie bitte Kontakt mit uns auf unter

[info@pmd-akademie.de](mailto:info@pmd-akademie.de)

oder schauen Sie auf unsere Web-Seite

[www.pmd-akademie.de](http://www.pmd-akademie.de).

Wenn Sie an aktuellen Themen rund um die Energiewirtschaft und zu Führungs- und Methodenkompetenzen interessiert sind und sich gerne mit anderen Menschen austauschen, dann besuchen Sie doch unseren Blog unter

<https://pmdablog.wordpress.com/>

Sie möchten sich einen Überblick über einzelne Themen verschaffen und sind sich noch nicht sicher, welches Seminar für Sie geeignet ist? Dann besuchen Sie unsere kostenlosen Webinare unter

<http://webinare.pmd-akademie.de>

Die gezeigten Unterlagen erhalten Sie ebenfalls kostenlos als PDF-Download.

# Anmeldung

Bitte per Fax an 0365 55220-145 oder per E-Mail an [info@pmd-akademie.de](mailto:info@pmd-akademie.de)

## Veranstaltung

Seminarnummer/Bezeichnung \_\_\_\_\_

Termin \_\_\_\_\_ Ort \_\_\_\_\_

## Teilnehmer

Frau  Herr

Name \_\_\_\_\_ Vorname \_\_\_\_\_

Telefon \_\_\_\_\_ E-Mail \_\_\_\_\_

Projekt/Abteilung \_\_\_\_\_

## Rechnungsadresse

Firma  Privat

Firma \_\_\_\_\_

Straße \_\_\_\_\_ PLZ / Ort \_\_\_\_\_

## Hier lösen Sie Ihren Gutschein ein

Bereits besuchtes Seminar Nr./Bezeichnung \_\_\_\_\_

Termin \_\_\_\_\_ Ort \_\_\_\_\_

Ort/Datum \_\_\_\_\_ Unterschrift \_\_\_\_\_

### Rücktritt durch den Kunden

Durch Stornierung in schriftlicher Form ist ein kostenloser Vertragsrücktritt bis zwei Wochen vor Veranstaltungstermin möglich. Danach oder bei Nichterscheinen des Teilnehmers berechnen wir die gesamte Seminargebühr. Selbstverständlich ist ohne Zusatzkosten eine Vertretung des angemeldeten Teilnehmers möglich.

### Datenschutzhinweis

Die PMD Projektmanagement Deutschland Akademie GmbH und die mit ihr verbundenen Gesellschaften verwenden die bei Ihrer Anmeldung erhobenen Angaben für die Durchführung unserer Leistungen und um Ihnen Angebote zur Weiterbildung sowie weitere Informationen per Post/E-Mail zukommen zu lassen. Selbstverständlich können Sie der Verwendung Ihrer Daten per E-Mail unter [info@pmd-akademie.de](mailto:info@pmd-akademie.de) oder telefonisch unter +49 365 55220-140/141 widersprechen bzw. eine erteilte Einwilligung jederzeit widerrufen.

**Weitere Informationen zu den Seminarangeboten der PMD Akademie finden Sie unter:**

► [www.pmd-akademie.de](http://www.pmd-akademie.de) ◀

## Kontaktdaten

### Beratung und Anmeldung:

#### **Heike Wenzel**

Telefon: +49 365 55220-140  
Telefax: +49 365 55220-145  
E-Mail: [h.wenzel@pmd-akademie.de](mailto:h.wenzel@pmd-akademie.de)

### Geschäftsführung:

#### **Wolfram M. Walter**

Telefon: +49 365 55220-141  
Telefax: +49 365 55220-145  
Mobil: +49 171 5661155  
E-Mail: [w.walter@pmd-akademie.de](mailto:w.walter@pmd-akademie.de)

### Postanschrift:

**PMD** Projektmanagement Deutschland Akademie GmbH  
Reichsstraße 5  
07545 Gera

Internet: [www.pmd-akademie.de](http://www.pmd-akademie.de)

E-Mail: [info@pmd-akademie.de](mailto:info@pmd-akademie.de)

Blog: [pmdablog.wordpress.com](http://pmdablog.wordpress.com)

Webinar: [webinare.pmd-akademie.de](http://webinare.pmd-akademie.de)

Besuchen Sie uns auf 

## Die Seminarorte der PMD-Akademie

### Berlin

#### **DMS**

Daten Management Service GmbH  
Niederlassung Berlin  
Komturstr. 18A  
12099 Berlin-Tempelhof

### Bochum

#### **DMS**

Daten Management Service GmbH  
Niederlassung Bochum  
Harpener Feld 34  
44805 Bochum

### Bremen

#### **DMS**

Daten Management Service GmbH  
Niederlassung Bremen  
Mary-Astell-Straße 2  
28359 Bremen

### Gera

#### **DMS**

Daten Management Service GmbH  
Reichsstraße 5  
07545 Gera



## Unsere Partner

