

philipp &
associates

CONSULTING
COACHING
SEARCH



OFFENE SEMINARE 2017



Erfolg ist nicht etwas, das einfach passiert –
Erfolg wird erlernt, Erfolg wird trainiert.

George Halas

INHALT	Seiten
Training und Entwicklungsprogramme für Nachwuchsführungskräfte	6
„Neu in der Führung“ Intensiv-Seminar	7
Training und Coaching für erfahrene Führungskräfte	8
„Zielorientiertes Führen im 21. Jahrhundert“ Speed-Coaching	9
„Charismatisch und erfolgreich führen“ Intensiv-Seminar	10
„Einfach aber erfolgreich führen im Vertrieb“ Intensiv-Seminar „Spezial“	11
„Mitarbeitergespräche souverän führen“ Speed-Coaching	12
„Mitarbeitergespräche souverän führen und Konflikte erkennen und lösen“ Intensiv-Seminar	13
„Die 10 Gebote der erfolgreichen Teamentwicklung“ Intensiv-Seminar	14
Training und Coaching für Vertriebsmitarbeiter	16
„Einfach aber erfolgreich verkaufen“ Intensiv-Seminar	17
Persönlichkeitsentwicklungsseminare	18
„Erfolgreich und gelassen durch den Beruf“ Kompakt-Seminar	19
„Think Positive“ Kompakt-Seminar	20
Seminare für Personalreferenten und -leiter	22
„Erfolgreiche Mitarbeitergewinnung auch unter schwierigen Rahmenbedingungen“ Speed-Coaching	23
Referenten	
Profil Norbert Philipp	24
Profil Holger Krebs	25
Weitere Leistungen	
Seminaranmeldung, Sonderkonditionen, Mehrbucher-Rabatt	27
AGBs zum Bereich Training (Offene Seminare)	28 – 29

Sie sind auf der Suche nach anspruchsvollen, offenen Seminaren für Ihr Unternehmen, Ihre Mitarbeiter oder für sich selbst?

Top-Seminare, in denen garantiert auf Ihre speziellen, persönlichen Lernziele eingegangen und Wert auf nachhaltigen Erfolg gelegt wird?

Bei unseren öffentlichen Seminaren legen wir Wert auf

- ✓ einen praxisorientierten & kompakten Wissenstransfer
- ✓ eine fordernde, aber motivierende und persönliche Trainingsatmosphäre
- ✓ fundierte und nachhaltige Lerninhalte

BEWUSST AUF IHRE HERAUSFORDERUNG ZUGESCHNITTEN

Ein Erfolgsgarant der philipp & associates academy ist, dass wir selbst bei unseren offenen Seminaren Wert auf das individuelle Trainingsziel eines jeden einzelnen Teilnehmers legen. Deshalb haben wir die Teilnehmerzahl auf max. 8–10 Teilnehmer limitiert. Unsere Trainingsarbeit für Sie beginnt dabei noch vor dem eigentlichen Seminar. So nimmt jeder Teilnehmer unmittelbar nach der Buchung seines Seminars an einem Kurzinterview teil, welches es Ihnen ermöglicht, uns Ihre ganz persönliche Herausforderung und Ihr Lernziel zu nennen. In dem Sie selbst Ihre Schwerpunkte setzen, ermöglichen Sie unseren Erfolgstrainern sich fokussiert auf jeden Teilnehmer vorzubereiten.

STANDORTE DER OFFENEN SEMINARE

Neben dem Hauptstandort unserer philipp & associates academy in Stuttgart bieten wir Ihnen die nachstehenden Seminare ganzjährig auch in Köln, jeweils in ausgewählten Seminarhotels und Trainingslokalationen an.

UMFASSENDE INKLUSIV-LEISTUNGEN

Je nach Seminar erhält jeder Teilnehmer eine DISG® Profilanalyse, ein Seminarskript, eine nachbereitete Fotodokumentation sowie ein Teilnahmezertifikat der philipp & associates academy. Mittagessen, Getränke sowie Kaffeepausen während des Seminars sind ebenfalls inklusive.

Darüber hinaus: Individuelle, unternehmensspezifische Seminare – INHOUSE TRAINING & BUSINESS COACHING

Neben den hier aufgelisteten öffentlichen Seminaren und dem Train-the-Trainer-Programm trainieren und coachen wir hauptsächlich bei unseren Kunden vor Ort. Wir haben uns spezialisiert auf kleine und mittelständische Unternehmen aus den Bereichen Sanitär, Heizung, Lüftung, Klima und der regenerativen Energie sowie Elektro- und Leuchtmittelindustrie. Wir kennen Ihre Branche und setzen daher Ihre Weiterbildungsaktivitäten fokussiert und erfolgreich nach ihren Zielvorgaben um.

Gerne erstellen wir Ihnen ein individuelles Angebot –testen Sie uns! Wir freuen uns auf höchst interessante und erfolgreiche Seminare mit Ihnen!

Norbert Philipp



TRAINING UND ENTWICKLUNGSPROGRAMME FÜR NACHWUCHSFÜHRUNGSKRÄFTE

Stimmen unserer Kunden (Auszug)

„In meiner persönlichen Weiterbildung ist die academy von philipp & associates zu meinem festen Partner geworden. Besonders das ausgewogene Verhältnis zwischen Theorie und Praxis finde ich sehr zielführend. Weiterhin finde ich es immer wieder sehr erfrischend auf Menschen aus anderen Unternehmen zu treffen und von deren Erfahrungen aus vollkommen anderen Bereichen zu profitieren.“

Melanie U. Filialleitung

INTENSIV-SEMINAR

„Neu in der Führung“

„Der Schritt zur Führungskraft bringt viel Neues mit sich. Neben der fachlichen Tätigkeit gilt es zielorientiert Mitarbeiter zu führen und zur Höchstleistung zu motivieren. Dazu muss man Aufgaben zuverlässig delegieren, Feedback erteilen, Erfolge kommunizieren und Misserfolge vertreten können. Eine wahre Herausforderung, auf die wir Sie explizit vorbereiten werden. In zwei Tagen bekommen Sie in diesem praxisorientierten Seminar Instrumente zur Hand, mit denen Sie die anstehenden Aufgaben als Führungskraft sofort erfolgreich umsetzen können.“ Norbert Philipp

ZIELGRUPPE

Personen, die in absehbarer Zeit eine Führungsposition mit Personalverantwortung annehmen werden oder anstreben eine Führungsrolle zu übernehmen. Bestehende Führungskräfte, die noch relativ neu in der Position der Führungskraft sind.

NUTZEN

- ✓ Sicherheit in Ihrer neuen Rolle
- ✓ Erfolgreichen Einsatz der wichtigsten Führungsinstrumente
- ✓ Souveräne Führungskompetenz
- ✓ Individuell führen und sicher delegieren – kein Problem
- ✓ Sicherung der Akzeptanz als Führungskraft
- ✓ Durch das DiSG-Modell® als Führungsinstrument und daher nachhaltig und erfolgreich führen

INHALT

- ✓ Faktoren einer erfolgreichen Führungskraft
- ✓ Anforderungsprofil einer Führungskraft
- ✓ Führungsstile und Strategien
- ✓ Werte
- ✓ Das DiSG-Modell® als Führungsinstrument integrieren
- ✓ Die 10 wichtigsten Aufgaben einer Führungskraft als Erfolgsgarant beherrschen
- ✓ Work – Life – Balance

METHODE

Trainer – Input, Gruppenarbeit, Erfahrungsaustausch und Reflexion über die eigene Führung, praxisbezogene Fallbeispiele mit Analyse, Erarbeiten konkreter Transferziele in einem persönlichen Aktionsplan.

Trainer

Norbert Philipp

Dauer

9.00 bis 17.30 Uhr (2-tägig)

Teilnehmerzahl

10

Ihre Investition

701,68 € zzgl. 19 % MwSt. pro Teilnehmer
835,00 € inkl. 19 % MwSt. pro Teilnehmer

Inklusive

Seminarordner, Mittagessen, Getränke & Kaffeepausen, Fotodokumentation

Zertifikat

Ja

Termine

Stuttgart	26.01. – 27.01.2017
	10.07. – 11.07.2017
	04.12. – 05.12.2017
Köln	16.03. – 17.03.2017
	18.09. – 19.09.2017

TRAINING UND COACHING FÜR ERFAHRENE FÜHRUNGSKRÄFTE

Stimmen unserer Kunden (Auszug)

„Speziell was den nachhaltigen Erfolg des Seminars angeht, war ich anfänglich skeptisch. Doch die Gruppengröße war optimal und der Trainer konnte die doch sehr komplexen Inhalte in der kurzen Zeit, wirklich gekonnt vermitteln.“

Denis K. Geschäftsführer Vertrieb

SPEED-COACHING

„Zielorientiertes Führen im 21. Jahrhundert“

„In der Welt des 21. Jahrhunderts sind Wertschöpfungsketten und Geschäftsbeziehungen internationalisiert. Klimawandel, Migration und Wirtschaftskrisen sind globale Herausforderungen. Lösungen bedürfen daher immer öfters internationaler Kooperationen und Führungskräfte müssen heute hierbei mehr an den Schnittstellen arbeiten. Die Anspruchsgruppen, vor denen sich Führungskräfte heute verantworten müssen, sind schneller, lauter und vor allem größer geworden. Das erhöht den Entscheidungs- und Handlungsdruck zeitlich und quantitativ. Alleine aus diesem Grund ist Führung heute deutlich komplexer. Zudem wachsen die Ansprüche der Geführten, also der Mitarbeiter. Lernen Sie daher in diesem Seminar nicht nur die aktuellen Führungsthemen besser kennen, sondern frischen Sie Ihr derzeitiges Wissen mit neuen Erkenntnissen auf. Mit dem international erfolgreichen **Speed-Coaching** erhalten Sie in einzelnen 30 Minuten „Slots“ alle wichtigen Themen im Überblick vermittelt.“ Norbert Philipp

ZIELGRUPPE

Geschäftsführer, Unternehmer sowie Persönlichkeiten mit Mitarbeiterverantwortung.

NUTZEN

- ✓ In kürzester Zeit mit der neusten Trainingsmethodik eine Auffrischung bewährter Führungsmethoden erhalten
- ✓ Neue Erkenntnisse im Bereich Personalführung- und Mitarbeiterentwicklung erlangen
- ✓ Sich erfolgreiche, praxisorientierte Führungsinstrumente aneignen

INHALT

- ✓ Erwartungen an eine Führungskraft
- ✓ Führungsmethoden/-strategien
- ✓ Selbst- und Fremdwahrnehmung
- ✓ Erfolgreiche Führung innerhalb der 4 M*
- ✓ Empathie als Führungserfolg

METHODE

Trainer-Input, Gruppenarbeit, Erfahrungsaustausch und Reflexion über die eigene Führung, praxisbezogene Fallbeispiele mit Analyse

* Mitarbeitergewinnung, Mitarbeiterentwicklung, Mitarbeitergespräch, Mitarbeitermotivation

Trainer

Norbert Philipp

Dauer

9.00 bis 17.30 Uhr (1-tägig)

Teilnehmerzahl

8

Ihre Investition

571,43 € zzgl. 19 % MwSt. pro Teilnehmer
680,00 € inkl. 19 % MwSt. pro Teilnehmer

Inklusive

Seminarordner, Mittagessen, Getränke & Kaffeepausen, Fotodokumentation

Zertifikat

Ja

Termine

Stuttgart	03.02.2017
	10.05.2017
	20.10.2017
Köln	01.02.2017
	12.05.2017
	20.09.2017

INTENSIV-SEMINAR

„Charismatisch und erfolgreich führen“

„Aufgrund des globalen Wettbewerbes steigt der Anspruch, der an Führungskräfte gestellt wird, seit Jahren exorbitant. Die Führungskräfte der Zukunft sollten wissen, wie man Mitarbeiter stetig zur Höchstleistung motiviert, Zielvorgaben einhält oder – besser noch – übertrifft, drohende Konflikte rechtzeitig erkennt oder gar vermeidet – und nicht zuletzt wie man die 'richtigen' Mitarbeiter rekrutiert. In diesem Intensiv-Seminar erarbeiten Sie sich sämtliche praxisorientierten Führungsinstrumente, die Sie im 21. Jahrhundert als erfolgsorientierte Führungspersönlichkeit benötigen. Alles ohne sich dabei zu verbiegen.“
Norbert Philipp

ZIELGRUPPE

Geschäftsführer, Unternehmer sowie Persönlichkeiten mit Mitarbeiterverantwortung.

NUTZEN

- ✓ Souverän führen in jeder Situation
- ✓ Erweitern Sie Ihre bestehende Führungskompetenz mit den aktuellsten Führungsinstrumenten
- ✓ Individuell führen und sicher delegieren – kein Problem
- ✓ Mit Sicherheit die Führungsaufgaben nach oben und unten meistern
- ✓ Nie mehr die „falschen Mitarbeiter“ an Ihrer Seite

INHALT

- ✓ Selbst- und Fremdwahrnehmung in der Führung
- ✓ Werte
- ✓ Führungsstile/-methoden
- ✓ Anspruch an erfolgreiche Führungskräfte im 21. Jahrhundert
- ✓ Mitarbeiter- und Konfliktmanagement – innerhalb der 4 M* und den 3 K** zum Erfolg
- ✓ Erfolgreich führen mit DiSG®-Work of Leader Profil
- ✓ Positiver und negativer Einfluss auf Ihr Führungsverhalten
- ✓ Teamentwicklung
- ✓ Erfolgreich führen auch in „unruhigen“ Gewässern
- ✓ Der Weg zum charismatischen und nachhaltigen Führungsstil

METHODE

Trainer-Input, Gruppenarbeit, Erfahrungsaustausch und Reflexion über die eigene Führung, praxisbezogene Fallbeispiele mit Analyse

* Mitarbeitergewinnung, Mitarbeiterentwicklung, Mitarbeitergespräch, Mitarbeitermotivation

**Konflikterkennung, Konfliktumgang, Konfliktlösung

Trainer

Norbert Philipp

Dauer

9.00 bis 17.30 Uhr (2-tägig)

Teilnehmerzahl

10

Ihre Investition

819,33 € zzgl. 19 % MwSt. pro Teilnehmer

975,00 € incl. 19 % MwSt. pro Teilnehmer

Inklusive

DiSG Work of Leaders Profilanalyse (Wert 250 €), Seminarordner, Mittagessen, Getränke & Kaffeepausen, Fotodokumentation

Zertifikat

Ja

Termine

Stuttgart	15.02. – 16.02.2017
	13.07. – 14.07.2017
	18.10. – 19.10.2017
Köln	14.03. – 15.03.2017
	21.09. – 22.09.2017

INTENSIV-SEMINAR „SPEZIAL“

„Einfach aber erfolgreich führen im Vertrieb“

„Wir leben in einem Jahrhundert der sich rasend schnell entwickelnden, technologischen Innovationen. Allumfassende Digitalisierung führt dazu, dass die Kunden teilweise besser über Produkt und Preis informiert sind als der Vertriebsmitarbeiter selbst. Dies verstärkt den Druck auf die Führungskräfte im Vertrieb außerordentlich. Von der Vertriebsführung erwartet man daher, dass sie in jeder Unternehmenssituation ihre Mitarbeiter nicht nur erfolgreich zielorientiert führen, sondern auch in der Lage sind, die dazu benötigten Mitarbeiter rekrutieren zu können. Um diese Herausforderungen zu meistern, benötigt es einen neuen Zugang zur „Führung“! Wir müssen das konventionelle Führungsverhalten im Vertrieb durchbrechen und uns ein neues Denken und Handeln in der Führung und Personalentwicklung des Vertriebs eröffnen. In diesem Intensiv-Seminar erarbeiten Sie sich sämtliche praxisorientierten Führungsinstrumente, die Sie im 21. Jahrhundert als erfolgsorientierte Führungspersönlichkeit im Vertrieb benötigen.“ Norbert Philipp

ZIELGRUPPE

Verkaufs- und Vertriebsleiter mit Berufserfahrung und Budgetverantwortung, Geschäftsführer mit Vertriebsverantwortung.

NUTZEN

- ✓ Sie erlernen Mitarbeitergespräche, Zielplanungen etc. erfolgreich abzuschließen
- ✓ Sie erkennen wie man durch einfache Vertriebskennzahlen optimales Controlling durchführt
- ✓ Sie erweitern Ihre bestehende Führungskompetenz mit den aktuellsten Führungsinstrumenten
- ✓ Sie erlernen wie Sie die „richtigen Mitarbeiter“ akquirieren und damit Umsatz und Gewinn nachhaltig maximieren
- ✓ Sie erkennen, dass individuelles Führen und sicheres Delegieren für Sie kein Problem ist
- ✓ Sie erlangen die nötige Sicherheit, um die Führungsaufgaben nach oben und unten zu meistern
- ✓ Sie erkennen wie man richtig Erfolgsziele vermittelt
- ✓ Sie erlernen wie man durch Teamspirit den Erfolg maximiert

INHALT

- ✓ Wirksame Mitarbeiterführung durch objektive Selbstwahrnehmung und die Erkenntnis der Fremdwahrnehmung
- ✓ Wie erkenne ich die „Drücker-Punkte“ meiner Mitarbeiter im Vertrieb/Verkauf (Innen und Außendienst)
- ✓ Wie finde ich erfolgreich Mitarbeiter im Vertrieb/Verkauf
- ✓ Die richtige Einarbeitung von Mitarbeitern im Vertrieb/Verkauf (Innen und Außendienst)
- ✓ Erfolg durch wirksame Mitarbeitergespräche (Motivations-/Kritik-/Zielvereinbarungsgespräche, Feedback geben)
- ✓ Führungsstrategien und Methoden im Vertrieb des 21. Jahrhunderts (Berater oder Coach)
- ✓ Die richtigen Erfolgsziele für Ihre Mitarbeiter im Vertrieb/Verkauf (Innen- und Außendienst)
- ✓ So nutzen Sie einfach Vertriebskennzahlen zum Controlling
- ✓ Wie verbinde ich erfolgreich den Vertrieb im Innen- und Außendienst
- ✓ Der Weg zum Erfolg = Teamspirit

METHODE

Trainer-Input, Gruppenarbeit, Erfahrungsaustausch und Reflexion über die eigene Führung, praxisbezogene Fallbeispiele mit Analyse

Trainer

Norbert Philipp

Dauer

9.00 bis 17.30 Uhr (2-tägig)

Teilnehmerzahl

10

Ihre Investition

819,34 € zzgl. 19 % MwSt. pro Teilnehmer
975,00 € inkl. 19 % MwSt. pro Teilnehmer

Inklusive

DiSG Work of Leaders Profilanalyse (Wert 250 €), Seminarordner, Mittagessen, Getränke & Kaffeepausen, Fotodokumentation

Zertifikat

Ja

Termine

Stuttgart	07.02. – 08.02.2017
	04.07. – 05.07.2017
	07.11. – 08.11.2017
Köln	21.03. – 22.03.2017
	10.10. – 11.10.2017

SPEED-COACHING

„Mitarbeitergespräche souverän führen“

„Führungskräfte wünschen sich motivierte Mitarbeiter. Hierzu ist das Mitarbeitergespräch eines der wesentlichsten Instrumente. Dies erfordert neben der sozialen Kompetenz auch die Bereitschaft, Gespräche konstruktiv und strukturiert zu führen, um die Potenziale der Mitarbeiter zielgerecht zur Entfaltung zu bringen. In diesem eintägigen, neuartigen Speed-Coaching werden die wichtigsten Gesprächssituationen von Führungskräften in kurzen Segmenten (max. 30 Minuten pro Segment) dargestellt, diskutiert und praktisch eingeübt. Gesprächsbeispiele aus der Praxis veranschaulichen die erfolgreichen Verläufe von Mitarbeitergesprächen.“ Norbert Philipp

ZIELGRUPPE

Geschäftsführer, Führungskräfte, Projekt- und Teamleiter sowie Persönlichkeiten mit Mitarbeiterverantwortung

NUTZEN

- ✓ Erlernen Sie wie Sie zielfokussiert Mitarbeitergespräche im 21. Jahrhundert führen
- ✓ Erlangen Sie auch bei schwierigen Mitarbeitern eine souveräne Gesprächsführung
- ✓ Erlernen Sie die erfolgreiche Vorbereitung auf den Mitarbeiter und das Gespräch
- ✓ Erkennen Sie die Möglichkeiten, die Sie durch eine verhaltensoptimierte Gesprächsführung haben
- ✓ Zeitersparnis – da wir Sie in kurzen Sessions mit den wichtigsten Formen von Mitarbeitergesprächen fit machen

INHALT

- ✓ Selbstbild – Fremdbild in Gesprächen mit Mitarbeitern
- ✓ Körpersprache und ihre Auswirkungen
- ✓ Vorbereitung auf ein Mitarbeitergespräch
- ✓ Die unterschiedlichen Mitarbeitergespräche
- ✓ Wie schaffe ich ein positives Gesprächsklima?
- ✓ Die mitarbeiterorientierte Gesprächsführung
- ✓ Das Personalentwicklungs- und Fördergespräch
- ✓ Wie motiviere ich meine Mitarbeiter im Gespräch?
- ✓ Wie spreche ich Stärken und Schwächen an?
- ✓ Das Einstellungs- und Beurteilungsgespräch
- ✓ Wie lenke ich das Gespräch in die richtige Richtung?
- ✓ Die Interessenlagen der Mitarbeiter richtig einschätzen
- ✓ Förderliche und hemmende Faktoren beim Mitarbeitergespräch
- ✓ Gesprächsführung mit schwierigen Mitarbeitern
- ✓ Wellenlänge und persönliche „Chemie“ in einem Gespräch nutzen
- ✓ Die Zielvereinbarung und der Gesprächsabschluss

METHODE

Trainer-Input, Gruppenarbeit, Erfahrungsaustausch und Reflexion, praxisbezogene Fallbeispiele mit Analyse

Trainer

Holger Krebs, Norbert Philipp

Dauer

9.00 bis 17.30 Uhr (1-tägig)

Teilnehmerzahl

10

Ihre Investition

399,16 € zzgl. 19 % MwSt. pro Teilnehmer

475,00 € inkl. 19 % MwSt. pro Teilnehmer

Inklusive

Seminarordner, Mittagessen, Getränke & Kaffeepausen, Fotodokumentation

Zertifikat

Ja

Termine

Stuttgart	08.03.2017
	28.09.2017
Köln	25.01.2017
	13.09.2017

INTENSIV-SEMINAR

„Mitarbeitergespräche souverän führen und Konflikte erkennen und lösen“

„Mitarbeitergespräche gehören zum Berufsalltag einer Führungspersönlichkeit. Aufgrund der Vielzahl der täglichen Aufgaben wird aber genau dieser elementare Lead-Ansatz entweder unterschätzt oder gar sträflich vernachlässigt. Im ersten Teil unseres Intensiv-Seminars erlernen Sie praxisorientiert wie man souverän Mitarbeitergespräche führt und dadurch nicht nur Mitarbeiter motiviert und zu Höchstleistung anspornt, sondern auch einfacher und erfolgreicher führt. Im zweiten Teil konzentrieren wir uns auf das Thema Konflikte. Auch Konflikte sind täglicher Bestandteil des Berufslebens, dürfen die Arbeitsabläufe und die Zusammenarbeit der Kollegen jedoch nicht belasten. Daher ist es insbesondere für die Führungskräfte wichtig, Konflikte zwischen Mitarbeitern – und ebenso die eigenen Konflikte mit Kollegen, Geschäftspartnern oder Mitarbeitern – möglichst frühzeitig zu erkennen und geeignete Strategien zur Konfliktbewältigung parat zu haben.“ Norbert Philipp

ZIELGRUPPE

Geschäftsführer, Führungskräfte, Nachwuchs-Führungskräfte, Projektleiter und Teamleiter sowie Persönlichkeiten mit Mitarbeiterverantwortung

NUTZEN

- ✓ Sie erlernen wie Sie zielfokussiert Mitarbeitergespräche im 21. Jahrhundert führen
- ✓ Sie erlangen auch bei schwierigen Mitarbeitern eine souveräne Gesprächsführung
- ✓ Sie erlernen die erfolgreiche Vorbereitung auf den Mitarbeiter und das Gespräch
- ✓ Sie erkennen die Möglichkeiten, die Sie durch eine verhaltensoptimierte Gesprächsführung haben
- ✓ Sie erlangen die Fähigkeit, die wichtigsten Formen der Mitarbeitergespräche aus dem FF zu beherrschen
- ✓ Sie erfahren wie man Konflikte vorausschauend erkennt
- ✓ Sie erlernen diverse Methoden um Konflikte zu vermeiden oder zu lösen
- ✓ Sie erlangen die Erkenntnis – wie man gelöste Konflikte nutzt und positiv umwandelt

INHALT

- ✓ Selbstbild – Fremdbild in Gesprächen mit Mitarbeitern
- ✓ Körpersprache und ihre Auswirkungen
- ✓ Vorbereitung auf ein Mitarbeitergespräch
- ✓ Die unterschiedlichen Mitarbeitergespräche
- ✓ Wie schaffe ich ein positives Gesprächsklima
- ✓ Die mitarbeiterorientierte Gesprächsführung
- ✓ Wie motiviere ich meine Mitarbeiter im Gespräch?
- ✓ Wie spreche ich Stärken und Schwächen an?
- ✓ Wie lenke ich das Gespräch in die richtige Richtung?
- ✓ Förderliche und hemmende Faktoren beim Mitarbeitergespräch
- ✓ Gesprächsführung mit schwierigen Mitarbeitern
- ✓ Wellenlänge und persönliche „Chemie“ in einem Gespräch nutzen
- ✓ Die Zielvereinbarung und der Gesprächsabschluss
- ✓ Erkennen und verstehen der unterschiedlichen Konfliktarten und ihrer Erscheinungsformen
- ✓ Psychologische Hintergründe von Konflikten zu durchschauen
- ✓ Entstehung, Aufbau und den Verlauf von Konflikten wahrnehmen und richtig reagieren
- ✓ Konstruktiv Konflikte lösen
- ✓ Gelöste Konflikte nutzen und Klarheit über das Ziel schaffen
- ✓ Nachhaltige und effiziente Systeme zur Konfliktanalyse einsetzen
- ✓ Praxiserprobte Tools zur Konfliktmoderation anwenden und erfolgreiche Strategien zur Konfliktbewältigung nutzen

METHODE

Trainer-Input, Gruppenarbeit, Erfahrungsaustausch und Reflexion, praxisbezogene Fallbeispiele mit Analyse

Trainer

Holger Krebs, Norbert Philipp

Dauer

9.00 bis 17.30 Uhr (2-tägig)

Teilnehmerzahl

10

Ihre Investition

701,68 € zzgl. 19 % MwSt. pro Teilnehmer
835,00 € inkl. 19 % MwSt. pro Teilnehmer

Inklusive

Seminarordner, Mittagessen, Getränke & Kaffeepausen, Fotodokumentation

Zertifikat

Ja

Termine

Stuttgart	28.03. – 29.03.2017
	24.10. – 25.10.2017
Köln	09.02. – 10.02.2017
	15.11. – 16.11.2017

INTENSIV-SEMINAR

„Die 10 Gebote der erfolgreichen Teamentwicklung“

„Erfolg eines Unternehmens geschieht heutzutage nicht ausschließlich über die Finanzen, durch die Strategie oder gar über die Technik. Es ist und bleibt die Teamarbeit, die den größten Wettbewerbsvorsprung schafft, sowohl aufgrund ihrer Schlagkraft, als auch aufgrund ihrer Seltenheit. Daher ist Teamarbeit die Bedingung, um gemeinsam erfolgreich Ziele zu erreichen. Erfolgreiche Teamarbeit stellt sich erst ein, wenn alle im Team eine tragfähige Beziehung entwickelt haben. Teamarbeit ist ein Prozess und keine einmalige Intervention. In diesem Intensiv-Seminar erlernen die Teilnehmer die 10 wichtigsten Faktoren erfolgreicher Teamentwicklung. Anschließend beherrschen die Teilnehmer es auch in schwierigen Situationen, wie beispielsweise bei Veränderungs- und Wachstumsprozess, eine Gruppe von Einzelspielern zusammenzuführen, um sich im Laufe der Zusammenarbeit auf ein gemeinsames Ziel zu orientieren. Ziel ist es, dass ein Team eine deutliche Veränderung im Selbstverständnis seiner Mitglieder und in ihrem Leistungsverhalten entwickelt.“ Holger Krebs

ZIELGRUPPE

Geschäftsführer, Unternehmer, Führungskräfte, Projekt- und Teamleiter sowie Persönlichkeiten mit Mitarbeiterverantwortung

NUTZEN

- ✓ Sie erfahren die Kenntnis wie Sie für jedes Projekt das richtige Team zusammenstellen
- ✓ Sie erfahren wie man Teamspirit erzeugt
- ✓ Sie erhalten die Erkenntnis wie die Teammotivation gestärkt wird
- ✓ Sie erkennen schwelende Konflikte und lösen diese erfolgreich
- ✓ Sie erlangen die Kenntnis wie Sie die Leistungsfähigkeit Ihrer Mitarbeiter (Team) steigern
- ✓ Sie wissen wie Sie die Entwicklungschancen der Mitarbeiter aktivieren können
- ✓ Sie erhalten die Grundlagen um erfolgreiche Feedbackregeln und Handlungspläne zu erstellen und zu etablieren

INHALT

- ✓ Stärken und Schwächen der Mitarbeiter kennen und Teammitglieder richtig einsetzen
- ✓ Welche Phasen durchläuft eine Gruppe auf dem Weg zum Team?
- ✓ Welche Voraussetzung erfolgreicher Teamarbeit gibt es
- ✓ Projektaufgaben und Teamrollen in Einklang bringen
- ✓ Welche Rollen gibt es im Team und welche Aufgaben übernehmen sie?
- ✓ Projektsitzungen effektiv und effizient moderieren und leiten
- ✓ Feedback richtig geben und annehmen
- ✓ Wie kann ich Konflikten vorbeugen oder sie vermeiden?
- ✓ Welche Konfliktarten gibt es und welche Lösungsansätze gibt es für sie?
- ✓ Wie gehe ich mit Konflikten zwischen mir und meinen Mitarbeitern um?

METHODE

Trainer-Input, Gruppenarbeit, Erfahrungsaustausch und Reflexion über die eigene Führung, praxisbezogene Fallbeispiele mit Analyse

Trainer

Holger Krebs, Norbert Philipp

Dauer

9.00 bis 17.30 Uhr (2-tägig)

Teilnehmerzahl

10

Ihre Investition

701,68 € zzgl. 19 % MwSt. pro Teilnehmer
835,00 € inkl. 19 % MwSt. pro Teilnehmer.

Inklusive

Seminarordner, Mittagessen, Getränke & Kaffeepausen, Fotodokumentation

Zertifikat

Ja

Termine

Stuttgart	21.02. – 22.02.2017
	25.09. – 26.09.2017
Köln	16.02. – 17.02.2017
	27.09. – 28.09.2017



Nicht jeder, der mit an einem Strang zieht,
zieht in die gleiche Richtung.

Oliver Tietze

TRAINING UND COACHING FÜR VERTRIEBSMITARBEITER

Stimmen unserer Kunden (Auszug)

„Ich bin vollauf begeistert. Der Praxisbezug in diesem Seminar hat mir die Augen in Bezug auf mein eigenes Verkaufen geöffnet. Das Werkzeug, das ich dabei mit an die Hand bekam, setze ich bis heute erfolgreich ein.“

Tracy E. Gebietsverkaufsleiter

INTENSIV-SEMINAR

„Einfach aber erfolgreich verkaufen“

Was zeichnet heutzutage den erfolgreichen Außendienstmitarbeiter aus? Sind es seine fachlichen Kompetenzen oder die besagenden „Soft Skills“, die ihn erfolgreich machen?

„Produktwissen wird heute als Grundlage von jedem Mitarbeiter mit Kundenkontakt erwartet. Die Entscheidung für ein Produkt wird auf der emotionalen Ebene getroffen, Produkte sind oft vergleichbar, Vertriebspersönlichkeiten aber dagegen individuell! In diesem Intensiv-Seminar, lernen Sie wie man mit einfachen Methoden den Kundentyp analysiert und dadurch nicht nur deren Signale und Bedingungen zum Kauf kennt, sondern auch erfolgreich zum Kaufabschluss kommt.“ Norbert Philipp

ZIELGRUPPE

Vertriebsmitarbeiter im Innen- und Außendienst, Handelsvertreter, Key Account Manager, Vertriebsingenieure und Persönlichkeiten mit Kundenkontakt

NUTZEN

- ✓ Verkaufsprozesse strukturieren, um Verkaufserfolge nachhaltig zu realisieren
- ✓ In jeder Phase des Verkaufsprozesses erkennen, ob es zu einem Abschluss kommen wird
- ✓ Vom Interessenten zum Kunden – Steuerung vom Erstkontakt bis zum Auftrag
- ✓ Sie lernen 'Nein' zu sagen, um dadurch erfolgreich zu werden
- ✓ Sie werden Partner des Kunden und realisieren dadurch mehr Umsatz
- ✓ Mit Einwänden von Kunden erfolgreich umgehen
- ✓ Vertrauen und Ansehen vom Kunden erhalten
- ✓ Nachhaltige Kundenbindung – auch in schwierigen Zeiten

INHALT

- ✓ Selbstwahrnehmung/Fremdwahrnehmung im Verkauf
- ✓ Erlangen Sie die Kenntnis über die Grundbedingungen Ihres Kunden für einen Abschluss
- ✓ Erfolgreich erklärungsbedürftige Produkte und Dienstleistungen verkaufen
- ✓ Vom Erstgespräch bis zum Abschluss – erfolgreiche Umsetzung
- ✓ Werte und Grundsätze – eine Grundlage für erfolgreiches Verkaufen
- ✓ Die erfolgreiche Handhabung von Einwänden
- ✓ Vertrauen und Ansehen vom Kunden erhalten
- ✓ Nachhaltige Kundenbindung – auch in schwierigen Zeiten
- ✓ Verkaufsstile und Strategien
- ✓ Arbeiten Sie mit den Einwänden und Widerständen Ihrer Kunden und wandeln diese positiv um

METHODE

Trainer-Input, Gruppenarbeit, Erfahrungsaustausch, praxisbezogene Fallbeispiele mit Analyse

Trainer

Norbert Philipp

Dauer

9.00 bis 17.30 Uhr (2-tägig)

Teilnehmerzahl

10

Ihre Investition

701,68 € zzgl. 19 % MwSt. pro Teilnehmer
835,00 € inkl. 19 % MwSt. pro Teilnehmer

Inklusive

Seminarordner, Mittagessen, Getränke & Kaffeepausen, Fotodokumentation

Zertifikat

Ja

Termine

Stuttgart	09.03. – 10.03.2017, 06.07. – 07.07.2017 09.11. – 10.11.2017
Köln	23.03. – 24.03.2017 12.10. – 13.10.2017

PERSÖNLICHKEITSENTWICKLUNGS- SEMINARE

Stimmen unserer Kunden (Auszug)

„Sehr guter Trainer mit Beispielen, die mir in meinem Arbeitsleben absolut weiterhelfen.“

Uwe B. Projektleiter

KOMPAKT-SEMINAR

„Erfolgreich und gelassen durch den Beruf“

„Im Berufsalltag des 21. Jahrhunderts reichen Fachkenntnisse allein schon lange nicht mehr aus, um den eigenen Arbeitserfolg zu garantieren. Vielmehr wird von Ihnen erwartet, sich persönlich einzubringen, egal ob in Gesprächen oder Diskussionen. Oft hängt es dabei von der Glaubwürdigkeit Ihrer Ausstrahlung und Ihrer inneren Haltung ab, ob und wie der Gegenüber von Ihrer Persönlichkeit überzeugt werden kann. Daher erlernen Sie im ersten Teil des Kompaktseminars wie Sie mit einfachen Methoden Ihren Gegenüber erkennen und dadurch den eigenen Fähigkeiten vertrauen sowie Ihre Ausdruckskraft gezielt positiv einsetzen können. Im zweiten Teil des Seminars lernen Sie Ihre Persönlichkeit noch stärker zu erkunden und Ihre Einstellungen und Haltungen weiterzuentwickeln. Wirkungsvollere Kommunikationsmethoden helfen Ihnen, authentischer, überzeugender und humorvoller auf Ihre Kollegen/Chefs etc. zu wirken. Auf diese Weise lassen sich Konflikte einfacher lösen und Beziehungen durch einen respektvolleren Umgang verbessern. Durch strategische Arbeit an sich selbst fördern Sie Ihre Wahrnehmung der eigenen Potenziale und lernen, Ihre Wirkung nach außen besser einzuschätzen – womit Sie letztlich dem Berufsalltag auch gelassener entgegenzutreten können.“

Holger Krebs

ZIELGRUPPE

Angesprochen fühlen sollen sich Einzelpersonen, die den Umgang in und mit Ihrem beruflichen Umfeld verbessern wollen. Personen, die Ihr Potenzial erkennen und weiter ausbauen möchten.

NUTZEN

- ✓ Die eigene Persönlichkeit kennen und lernen sich selbst richtig einzusetzen
- ✓ Die Persönlichkeit des Gegenübers kennen und jenes Wissen optimal Nutzen
- ✓ Den Schlüssel zur erfolgreichen Kommunikation mit verschiedenen Persönlichkeiten gezielt einsetzen
- ✓ Entspannter Umgang mit Einwänden und Widerständen
- ✓ Lernen den „Affekt“ anderer nicht aufzunehmen
- ✓ Authentischens Auftreten, sich überzeugender zu positionieren und das Können Ihre Interessen nachhaltig zu vertreten

INHALT

- ✓ Wie sehe ich meine Persönlichkeit? - Selbstwahrnehmung
- ✓ Wie wirke ich als Persönlichkeit? - Fremdwahrnehmung
- ✓ Welche meiner Stärken kann ich weiter ausbauen?
- ✓ Welche Schwächen will ich eliminieren / akzeptieren?
- ✓ Was kann ich tun um meine persönliche Ausdruckskraft zu verstärken?
- ✓ Wie aktiviere und steigere ich meine Überzeugungskraft?
- ✓ Welche Persönlichkeitspotentiale kann ich entfalten?
- ✓ Wie kann ich Emotionen und Intellekt in Einklang bringen?
- ✓ Wie kann ich meine Außenwirkung auf andere erhöhen?
- ✓ Wie kann ich andere durch meine Persönlichkeit motivieren?
- ✓ Welche wichtigen Strategien zur Persönlichkeitsentwicklung gibt es?
- ✓ Welche Menschen fördern oder behindern meine Persönlichkeitsentwicklung?
- ✓ Welche meiner Eigenschaften muss ich akzeptieren?
- ✓ Welche Grenzen setze ich mir selbst und wie überwinde ich sie?

METHODE

Trainer-Input, Gruppenarbeit, Erfahrungsaustausch, praxisbezogene Fallbeispiele mit Analyse

Trainer

Holger Krebs

Dauer

9.00 bis 17.30 Uhr (2-tägig)

Teilnehmerzahl

10

Ihre Investition

701,68 € zzgl. 19 % MwSt. pro Teilnehmer
835,00 € inkl. 19 % MwSt. pro Teilnehmer

Inklusive

Seminarordner, Mittagessen, Getränke & Kaffeepausen, Fotodokumentation

Zertifikat

Ja

Termine

Stuttgart	30.03. – 31.03.2017 18.10. – 19.10.2017
Köln	08.03. – 09.03.2017 06.09. – 07.09.2017

KOMPAKT-SEMINAR

„Think Positive“

„Was Menschen motiviert und was Menschen antreibt ist sehr unterschiedlich. Was aber die meisten Menschen gleichermaßen verbindet ist der Wille positiv zu denken. Dies fällt aber nicht jedem so leicht. Immer wieder gibt es Phasen im Leben, da gelingt es uns nicht so gut auf das Positive in unserem Leben zu blicken. Äußere Einflüsse oder andere Personen greifen in unser Leben ein und versuchen uns zu beeinflussen. Wir fühlen uns fremdbestimmt und energielos. Auf einmal haben wir das Gefühl, dass unser Leben nicht mehr in Balance ist. Wir finden nicht die Zeit zu prüfen, woran das liegt. Lassen Sie sich nicht mehr sagen, welche „Möhre“ für Sie die richtige ist. Investieren Sie in sich und geben Sie sich die Chance in Ruhe über sich und Ihre Ziele nachzudenken. Halten Sie inne, treten Sie auf die Bremse und überprüfen Sie ihre Situation. Nehmen Sie Ihr Leben wieder selber in die Hand und steuern es in die Richtung, die Sie für richtig halten. Ziehen Sie sich zurück und nutzen dieses 2-tägige Seminar, um nachhaltig über Ihr Leben nachzudenken. Definieren Sie Ihre Ziele und setzen die Stellschrauben, um ein erfülltes Leben zu führen.“ Holger Krebs

ZIELGRUPPE

Ist für jede Persönlichkeit geeignet, die sich aufgrund der reizüberfluteten Welt teilweise überfordert, getrieben und haltlos fühlt. Wenn Sie wieder in eine stimmige Balance zurück finden möchten – Ihr Leben wieder in Einklang bringen möchten, dann sind Sie hier genau richtig.

NUTZEN

- ✓ Sie bekommen den Freiraum, um über Ihr Leben nachzudenken
- ✓ Sie erhalten Einblick in Dinge, die Sie motivieren
- ✓ Sie lernen sich selber positiv zu programmieren
- ✓ Sie haben die Chance Ihre Lebensziele zu definieren
- ✓ Sie lernen „Nein“ zu sagen und Grenzen zu setzen
- ✓ Sie können in Ruhe über sich selber nachdenken
- ✓ Sie bekommen Handlungsanweisungen für die Zukunft

INHALT

- ✓ Definition von Erfolg und Leistung
- ✓ Verhaltensweisen, um positiv zu denken
- ✓ Funktionsweise des Gehirns
- ✓ Träume, Wünsche, Ziele
- ✓ Umsetzungsplan für Ihre Ziele
- ✓ Was motiviert Sie und warum?
- ✓ Welche Rolle spielen Ihre Werte?
- ✓ Den eigenen Schweinehund überwinden
- ✓ „Nein“ sagen und Grenzen setzen
- ✓ Die Macht des Unterbewussten
- ✓ Die eigenen Stärken und Herausforderungen nutzen
- ✓ Stressfaktoren identifizieren und umgehen
- ✓ Eigene Erfolge erkennen und feiern
- ✓ Klärung der Sichtweise auf die Welt
- ✓ Sich organisieren und Prioritäten setzen

METHODE

Trainer-Input, Gruppenarbeit, Selbstreflektion, Erfahrungsaustausch, praxisbezogene Fallbeispiele mit Analyse

Trainer

Holger Krebs

Dauer

9.00 bis 17.30 Uhr (2-tägig)

Teilnehmerzahl

10

Ihre Investition

701,68 € zzgl. 19 % MwSt. pro Teilnehmer
835,00 € inkl. 19 % MwSt. pro Teilnehmer

Inklusive

Seminarordner, Mittagessen, Getränke & Kaffeepausen, Fotodokumentation

Zertifikat

Ja

Termine:

Stuttgart	27.04. – 28.04.2016
	25.10. – 26.10.2016
Köln	17.05. – 18.05.2016
	22.11. – 23.11.2016

Wenn Du etwas Positives erreichen willst,
solltest Du wissen, wie man Nein sagt.

Pavel Kosorin

SEMINARE FÜR PERSONALREFERENTEN UND -LEITER

Stimmen unserer Kunden (Auszug)

„Sehr interessant und hilfreich. Die Tools, die man an die Hand bekommt, konnte ich bereits erfolgreich in der Praxis einsetzen.“

Natalie L. Personalleitung

SPEED-COACHING**„Erfolgreiche Mitarbeitergewinnung auch unter schwierigen Rahmenbedingungen“**

„Immer häufiger klagen Unternehmen unterschiedlichster Größe über den Fachkräftemangel. Die Gründe dafür sind vielfältig. Oft trägt alleine schon der Standort das seine zu dieser Problematik bei. Nur durch systematisches Vorgehen besteht auch in Zukunft die Chance, sich auf dem Arbeitsmarkt zu behaupten. Hierfür ist es notwendig, den „wunden Punkt“ der Bewerber zu kennen, die eigene Arbeitgebermarke eindeutig zu definieren und mit zielgruppenspezifischen Marketingmaßnahmen neue Mitarbeiter anzuziehen. Eine stärkere Bindung dieser ist bereits mit relativ wenig Aufwand möglich, wenn man die richtigen Ansätze für den „neuen“ Arbeitsmarkt verfolgt. Neben kurzen Theoriesequenzen werden viele Praxis-Beispiele präsentiert und Werkzeuge vorgestellt, die die Mitarbeitersuche erfolgreich unterstützen.“ Holger Krebs

ZIELGRUPPE

Geschäftsführer, Personalreferenten und Personalleiter

NUTZEN

- ✓ Nie mehr die falschen Mitarbeiter/innen einstellen
- ✓ Effektiverer Bewerbungsprozess
- ✓ Mein Unternehmen – die Marke
- ✓ Der richtige Weg zum/r richtigen Bewerber/in

INHALT

- ✓ Darstellung des Gewinnungsprozesses
- ✓ Das richtige Anforderungsprofil erstellen
- ✓ Nutzung von DiSG für die Mitarbeitergewinnung
- ✓ Nutzung von DiSG für die Stellenausschreibung
- ✓ Sichtung der Bewerbungsunterlagen
- ✓ Erstellung der Bewerbungsanzeige
- ✓ Bewerbungsinterview führen
- ✓ USP des Unternehmens rausarbeiten
- ✓ Employer Branding
- ✓ Nutzung unterschiedlicher Medien

METHODE

Trainer-Input, Gruppenarbeit, Erfahrungsaustausch, praxisbezogene Fallbeispiele mit Analyse

Trainer

Holger Krebs, Norbert Philipp

Dauer

9.00 bis 17.00 Uhr (1-tägig)

Teilnehmerzahl

10

Ihre Investition

399,16 € zzgl. 19 % MwSt.

475,00 € inkl. 19 % MwSt.

Inklusive

Seminarordner, Mittagessen, Getränke & Kaffeepausen, Fotodokumentation

Zertifikat

Ja

Termine

Stuttgart	03.03.2017
	14.09.2017
Köln	03.03.2017
	14.09.2017

NORBERT PHILIPP

Inhaber, Business Coach, Vertriebstrainer, Berater

Wichtigstes Element der Trainings der philipp & associates academy ist der stete Bezug zu den Herausforderungen, mit denen unsere Kunden täglich konfrontiert werden. Norbert Philipp legt größten Wert darauf, dass selbst seine offenen Seminare mit aktuellen Themen aus dem Alltag der Seminarteilnehmer gefüllt werden. Die Erfahrung zeigt, dass sich nur so nachhaltig der Erfolg einstellt. Im Lauf seiner Karriere hat Norbert Philipp auf internationaler Ebene weit über 500 Personen aus diversen Bereichen trainiert und fokussiert weiterentwickelt. Die Spezialgebiete des zertifizierten DISG® Trainers sind das Fach- und Führungskräfte training, Vertriebscoaching, Personalrekrutierung und deren Weiterentwicklung.

Als erfahrener Praktiker kennt er sämtliche Facetten des erfolgreichen Führens vertriebsorientierter Persönlichkeiten.

TRAINER PROFIL

Vita & Qualifikation

- ✓ Inhaber und Geschäftsführer der philipp & associates
- ✓ DISG® zertifizierter Trainer, Business Coach, Berater
- ✓ 8 Jahre Geschäftsführer und Vorstand in der regenerativen Energie und SHK-Branche
- ✓ 10 Jahre Geschäftsführer in der Elektrobranche
- ✓ 10 Jahre Vertriebs-Marketingleiter in der regenerativen Energie; SHK, Elektro-Branche
- ✓ Fachwirt



HOLGER KREBS

Performance Trainer

Holger Krebs ist Trainer im Bereich der Personalentwicklung und spezialisiert auf Kommunikationstraining mit dem DiSG-Modell, Motivations- und Selbstmanagement-Training, sowie Team-Entwicklungs-Seminare, mit und ohne sportliche Aktivität.

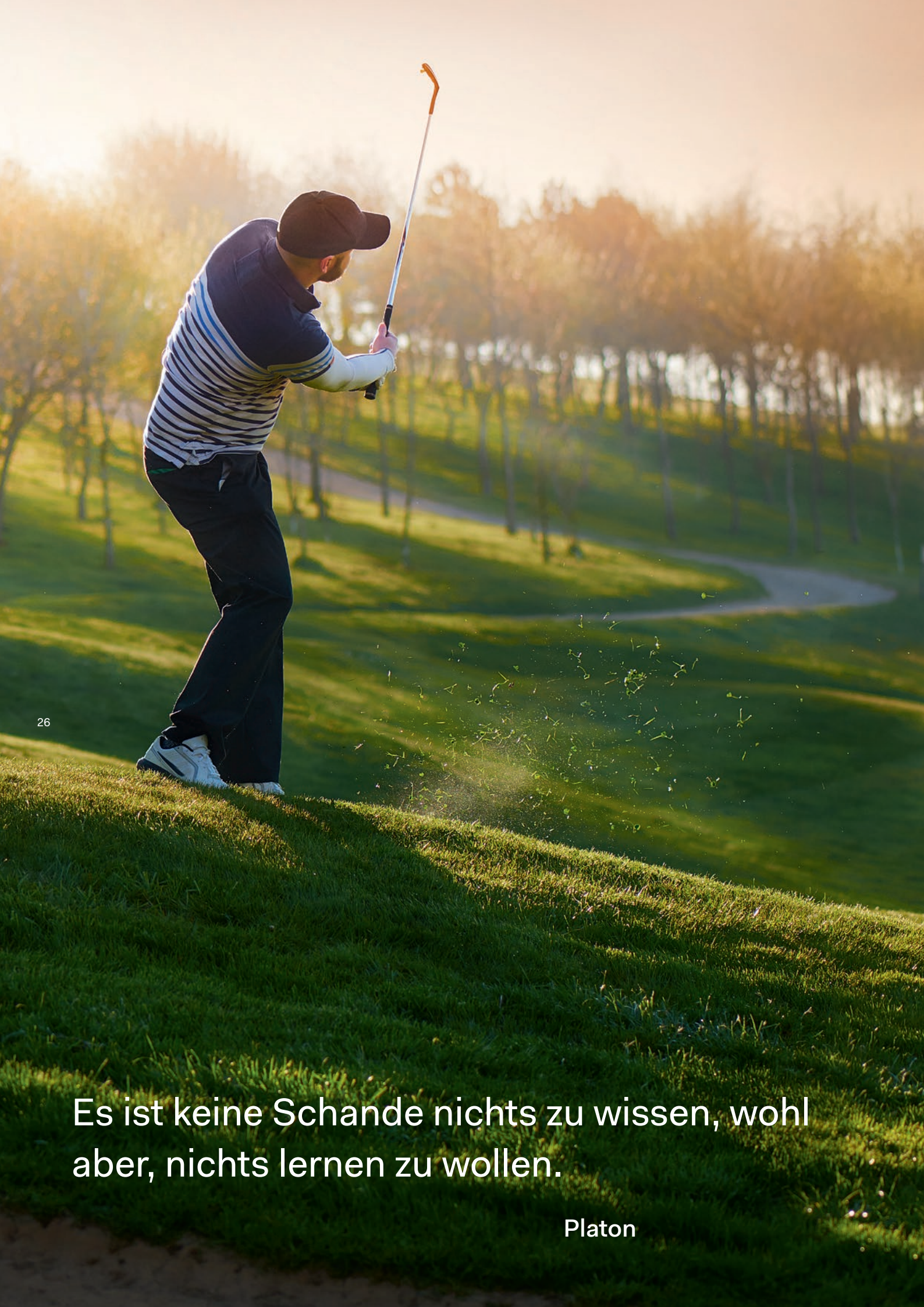
In seinen Schulungen, Workshops und Trainings konzentriert er sich auf die praktische Umsetzung theoretischer Inhalte. Wie im Sport, so ist es auch im beruflichen Umfeld wichtig, dass Trainingseinheiten einen möglichst hohen Praxisbezug haben und Teilnehmer ein zeitnahes Feedback erhalten. So lässt sich eine nachhaltige Transfersicherung gewährleisten. Seine Weiterbildungseinheiten zeichnen sich durch ein hohes Maß an Praxisorientierung aus. Die Teilnehmer erhalten dabei die Möglichkeit zur Interaktion und der direkten Reflektion der Inhalte.

TRAINER PROFIL

Vita & Qualifikation

- ✓ Abschluss an der Deutschen Sporthochschule in Köln und an der Fachhochschule der Wirtschaft in Bergisch Gladbach.
- ✓ Zertifizierter DISG® - Trainer
- ✓ Zertifizierter Life Kinetik® - Trainer
- ✓ 14 Jahre Berufserfahrung im Bereich der Erwachsenenbildung
- ✓ Spezialisiert in den Bereichen Kommunikationstraining mit dem DiSG®-Modell, Selbstmanagement, sowie Team-Entwicklungs-Seminare, mit und ohne sportliche Aktivität
- ✓ Freier Dozent an der Europäischen Fachhochschule in Brühl (Training sozialer Kompetenzen)
- ✓ Freier Mitarbeiter des Deutschen Instituts für Marketing (DIM) in Köln





Es ist keine Schande nichts zu wissen, wohl
aber, nichts lernen zu wollen.

Platon

SEMINARANMELDUNG

- ✓ Beiliegende Seminaranmeldung ausfüllen oder unter <http://www.philippandassociates.com/geschaeftsbereiche/training/seminaranmeldung/> das PDF „Seminaranmeldung“ aufrufen
- ✓ Ausdrucken oder direkt elektronisch ausfüllen
- ✓ Gewünschtes Seminar/Termin/Ort und Ihre Kontaktdaten eintragen
- ✓ Per Mail academy@philippandassociates.com,
per Fax +49.711.49 06 61 60
oder per Post philipp & associates, Leitzstraße 45, 70469 Stuttgart
an uns senden – fertig!

SONDERKONDITIONEN

Early Bird Rabatt: Unsere Seminarplätze sind limitiert und Sie möchten für sich oder Ihre Mitarbeiter rechtzeitig einen Platz sichern? Reservieren Sie frühzeitig einen verbindlichen Seminarplatz und profitieren Sie gleichzeitig vom Frühbucherrabatt in Höhe von 10 % bis 10 Wochen vor Seminarbeginn.

MEHRBUCHER-RABATT

Sie melden zwei oder mehr Mitarbeiter Ihres Unternehmens zu unseren offenen Seminaren an? Sie wollen sich selbst oder einen Mitarbeiter für zwei oder mehrere Seminare anmelden? Dann freuen Sie sich über unsere Mengenrabattaktion und sparen Sie 10 % auf die Gesamtinvestition.

Sie haben einen konkreten Bedarf, welcher über unsere offenen Seminare nicht lösbar scheint? Dann sprechen Sie uns an auf unsere individuellen unternehmensspezifischen Seminare – INHOUSE TRAINING & BUSINESS COACHING.

Neben den hier aufgelisteten öffentlichen Seminaren und dem Train-the-Trainer-Programm trainieren und coachen wir hauptsächlich bei unseren Kunden vor Ort. Wir haben uns spezialisiert auf kleine und mittelständische Unternehmen aus den Bereichen Sanitär, Heizung, Lüftung, Klima und der regenerativen Energie sowie Elektro- und Leuchtmittelindustrie. Wir kennen Ihre Branche und setzen daher Ihre Weiterbildungsaktivitäten fokussiert und erfolgreich nach Ihren Zielvorgaben um.

Gerne erstellen wir Ihnen ein individuelles Angebot – testen Sie uns!

ERGÄNZENDE REGELN FÜR VERTRÄGE IM BEREICH TRAINING (OFFENE SEMINARE) ZU DEN AGB DER PHILIPP & ASSOCIATES

§ I Zustandekommen des Vertrags/Vertragspartner

- a) Die Präsentation der Seminare auf unserer Website (www.philippandassociates.com) oder über unsere Seminarbroschüre stellt kein rechtlich bindendes Vertragsangebot von uns dar, sondern ist lediglich eine unverbindliche Aufforderung an den Kunden, diese Seminare zu buchen. Bucht der Kunde das entsprechende Seminar, gibt er damit ein für ihn bindendes Angebot zum Vertragschluss ab. Eine Annahme des Angebots durch uns erfolgt schriftlich oder in Textform.
- b) Die Annahme erfolgt durch uns binnen 14 Kalendertagen schriftlich oder in Textform.
- c) Kommt ein Vertrag zustande, wird dieser mit der philipp & associates, Leitzstr. 45, 70469 Stuttgart geschlossen.

§ II Durchführung des Vertrags

- a) Nach Zustandekommen des Vertrags haben die gebuchten Seminare grundsätzlich den Inhalt, welchen wir in der Seminarbeschreibung angegeben haben. Wir sind jedoch berechtigt, Abweichungen und Änderungen methodischer, organisatorischer oder inhaltlicher Art durchzuführen, wenn wir diese für notwendig erachten, soweit diese den Nutzen für den Teilnehmer nicht wesentlich verändern. Ebenso sind wir berechtigt, Referenten aus wichtigen Gründen wie Unfall und Krankheit durch Referenten gleicher Qualifikation zu ersetzen.
- b) In öffentlichen Seminaren werden die Inhalte stets vorgegeben. Unsere Dozenten planen jedoch Fragen der Teilnehmer ein, soweit dies zeitlich möglich ist. In Individual- und Inhouse-Seminaren werden die Themen jeweils im Vorfeld durch ein Telefongespräch mit unserem Dozenten abgesteckt. Hierbei dienen die öffentlichen Seminare als Grundlage.
- c) Sämtliche von uns angebotene Seminare bieten wir garantiert als Individual- und Inhouse-Seminar an, wenn die entsprechende Buchung mindestens 14 Tage vor Beginn erfolgt und durch uns bestätigt wird.

§ III Stornierung, Umbuchung

- a) Öffentliche Seminare: Der Teilnehmer bzw. Auftraggeber kann das gebuchte Seminar bis zu 28 Kalendertage vor Beginn kostenfrei stornieren. Bei einer späteren Stornierung fällt eine Gebühr in Höhe von 80 % des Seminarpreises an. Es kann eine Umbuchung bis zu 14 Kalendertage vor Seminarbeginn kostenfrei eingeleitet werden. Bei jeder weiteren bzw. späteren Umbuchung fällt eine zusätzliche Gebühr in Höhe von 25 % des Seminarpreises an.
- b) Individual- und Inhouse Seminare: Sofern kein fester Starttermin (TT.MM.JJJJ) in Auftrag gegeben wurde, kann der Teilnehmer bzw. Auftraggeber das gebuchte Seminar jederzeit kostenfrei stornieren. Wenn nicht anders vereinbart, muss eine Realisierung (samt Umbuchungen) innerhalb von 6 Monaten nach Angebotsbestätigung in Auftrag gegeben werden, da das Angebot sonst seine Gültigkeit verliert. Bei einer Beauftragung mit festem Starttermin (TT.MM.JJJJ) kann eine Umbuchung bis zu 28 Kalendertage vor Seminarbeginn kostenfrei eingeleitet werden. Bei jeder weiteren bzw. späteren Umbuchung fällt eine zusätzliche Gebühr in Höhe von 25 % des Seminarpreises an. Wird ein Seminar mit zuvor festem Starttermin (TT.MM.JJJJ) vom Teilnehmer bzw. Auftraggeber ohne Ausweichtermin storniert, so fällt eine Gebühr in Höhe von 80 % des Seminarpreises an.

- c) Wird ein Seminar (unabhängig von der Seminarmethode) durch den Teilnehmer bzw. dem Unternehmen während der Durchführung abgebrochen, ohne dass wir oder der Referent dies schuldhaft veranlasst haben, wird die volle Seminargebühr in Rechnung gestellt. Dies gilt auch bei Nichterscheinen zum Seminar (unabhängig von der Seminarmethode) ohne vorherige Stornierung oder Umbuchung.

§ IV Seminarort

- a) Öffentliche Seminare finden entweder in den Räumen der philipp & associates academy oder in durch uns angemieteten Räumlichkeiten statt, deren Adresse wir dem Teilnehmer mit der Bestätigung zusenden.
- b) Individual-Seminare können sowohl in den Räumen der philipp & associates academy oder durch uns angemietete Räumlichkeiten als auch beim Teilnehmer bzw. Auftraggeber vor Ort durchgeführt werden.
- c) Inhouse Seminare finden stets beim Teilnehmer bzw. Auftraggeber vor Ort statt, wobei Laufzeit und Inhalte individuell vereinbart werden. Die Verantwortung zur Schaffung der hierbei benötigten Infrastruktur liegt bei dem Teilnehmer bzw. Auftraggeber.

§ V Zahlung

- a) Die Zahlung der Seminargebühr hat innerhalb von 7 Tagen nach Zugang der Rechnung per Überweisung zu erfolgen.

§ VI Absage von Veranstaltungen/Verlegung des Veranstaltungsorts

- a) Wir behalten uns vor, die Veranstaltung aufgrund zu geringer Nachfrage oder aus sonstigen wichtigen Gründen (z.B. Krankheit oder höhere Gewalt) bis spätestens 5 Werktage vor dem geplanten Veranstaltungstermin abzusagen. Hierbei behalten wir uns das Recht der Terminverschiebung oder kompletten Stornierung des Seminars vor, ohne zu Ersatz von Reise- und Hotelkosten sowie Arbeitsausfall verpflichtet zu werden. Erfolgt in Folge einer Terminverschiebung dennoch keine Realisierung, so kann der Teilnehmer bzw. Auftraggeber vom Vertrag zurücktreten.

29

§ VII Weitere Regelungen

- a) Im Teilnahmebetrag enthalten sind ein umfangreiches Seminarskript, Mittagessen, Getränke & Kaffeepausen, eine Fotodokumentation und ein philipp & associates academy Teilnahmezertifikat. Eventuell benötigte Hotelübernachtungen sind nicht im Teilnahmebetrag enthalten.
- b) Wir bieten für einzelne öffentliche Seminare zeitlich befristete Rabattaktionen (Early-Bird- bzw. Mehrbucher-Konditionen) an. Die Bedingungen entnehmen Sie der Broschüre für öffentliche Seminare. Eine Kopplung mehrerer Rabattaktionen ist nicht möglich.

Die kompletten AGB der philipp & associates entnehmen Sie bitte unserer Webseite www.philippandassociates.com

philipp &
associates

CONSULTING
COACHING
SEARCH

Leitzstr. 45
70469 Stuttgart

Phone +49.711.49066100
Fax +49.711.49066160
info@philippandassociates.com
www.philippandassociates.com