

Präsenzseminare | Webinare | Online-Kurse

STEFAN KUNKEL TRAINING



Kommunikation

Vertrieb

Life Kinetik



"Merk"-würdige Trainings mit Leidenschaft

Wie mit meinen "merk"-würdigen Erlebnisseminaren die Potenziale von Menschen gefördert werden - für deren persönlichen und beruflichen Erfolg sowie den Erfolg des Unternehmens

Für einen
guten Anfang braucht man
Begeisterung.

Für ein gutes Ende
Disziplin.

Bildquellen:

Cristina Galler Photography, Nürnberg

www.pixabay.com

www.pexels.com

www.de.freepik.com

Möchten Sie wissen, wie Sie ...

- ... als kompetenter Gesprächspartner wahrgenommen werden?
- ... auch in schwierigen Situationen immer ruhig, sicher und souverän auftreten?
- ... mit Ihrer Persönlichkeit Menschen überzeugen können?
- ... in Führung und Vertrieb Höchstleistungen erreichen?
- ... Ihre beruflichen und privaten Ziele mit Leichtigkeit und Spaß erreichen?

Dann sollten Sie unbedingt weiterlesen ...

Präsenzseminare | Webinare | Online-Kurse

STEFAN KUNKEL TRAINING



Kommunikation

Vertrieb

Life Kinetik



Ihr "merk"-würdiger Trainingspartner

Wie wird man ein "merk"-würdiger Trainer?
Und was bedeutet es überhaupt, "merk"-würdig zu sein?

Aber fangen wir doch mal am Anfang an ...

Vor meiner Trainertätigkeit war ich Vertriebsmitarbeiter und später auch Führungskraft bei einer großen deutschen privaten Bausparkasse. Dort habe ich von 1999 bis 2000 eine unternehmensinterne Weiterbildung zum Außendiensttrainer und Vertriebscoach gemacht und habe bundesweit, mehrmals jährlich, neue Außendienstmitarbeiter ausgebildet und auf ihre neue Tätigkeit vorbereitet. In dieser Zeit bin ich erstmals mit der Trainertätigkeit in Kontakt gekommen, ohne zu ahnen, wie sich das alles weiterentwickeln würde ...

Nachdem dann in den folgenden Jahren, gerade aus dem Bereich der Volks- und Raiffeisenbanken heraus, die Nachfrage nach Trainings immer größer wurde, habe ich 2003 eine weiterführende Trainerausbildung an der GGB-Akademie in Stuttgart absolviert. Damit war die Grundlage gelegt, für den Start in die selbständige Trainertätigkeit im Jahr 2006.

Von Beginn an war es mir wichtig, mich von der breiten Masse an Verkaufs- und Kommunikationstrainern abzuheben. Und so entstand die Idee des "merk"-würdigen Trainingspartners.

Warum "merk"-würdig?

Ganz einfach: ich bin des "merkens" würdig. An meine Erlebnisseminare erinnern sich meine Teilnehmer, weil in meinen Seminaren so manches anders läuft als bei anderen Seminaren. Und somit bleiben auch meine Teilnehmer bei Ihren Kunden und Geschäftspartnern in positiver Erinnerung.

Und auch heute, nach mehr als 15 Jahren als selbständiger Trainer mit eigenem Trainingsunternehmen, spüre ich nach wie vor diese Leidenschaft, Menschen mit meinen "merk"-würdigen Erlebnisseminaren zu helfen und ihre Potenziale zu fördern.

Über mich

Ich bin Jahrgang 1970 und geboren in Nürnberg. Seit 1979 wohne ich in der schönen Goldschlägerstadt Schwabach, 15 km südlich von Nürnberg gelegen.

Swabach ist bekannt für sein Blattgold. Viele berühmte und imposante Gebäude sind mit dem Schwabacher Blattgold verziert, wie zum Beispiel der Felsendom in Jerusalem oder die Goldelse der Siegessäule in Berlin. Auch das Schwabacher Rathaus hat sein eigenes goldenes Dach.

Meine berufliche Laufbahn begann 1988 mit einer Ausbildung zum Bankkaufmann. Anfang 1993 habe ich eine neue berufliche Herausforderung gesucht und bin zu einer großen deutschen privaten Bausparkasse als Vertriebsmitarbeiter in den Außendienst gegangen. Dort habe ich mich vom Kundenberater weitergebildet und hochgearbeitet zum Vertriebsleiter. In dieser Position war ich für bis zu 3 Kundenberater verantwortlich.

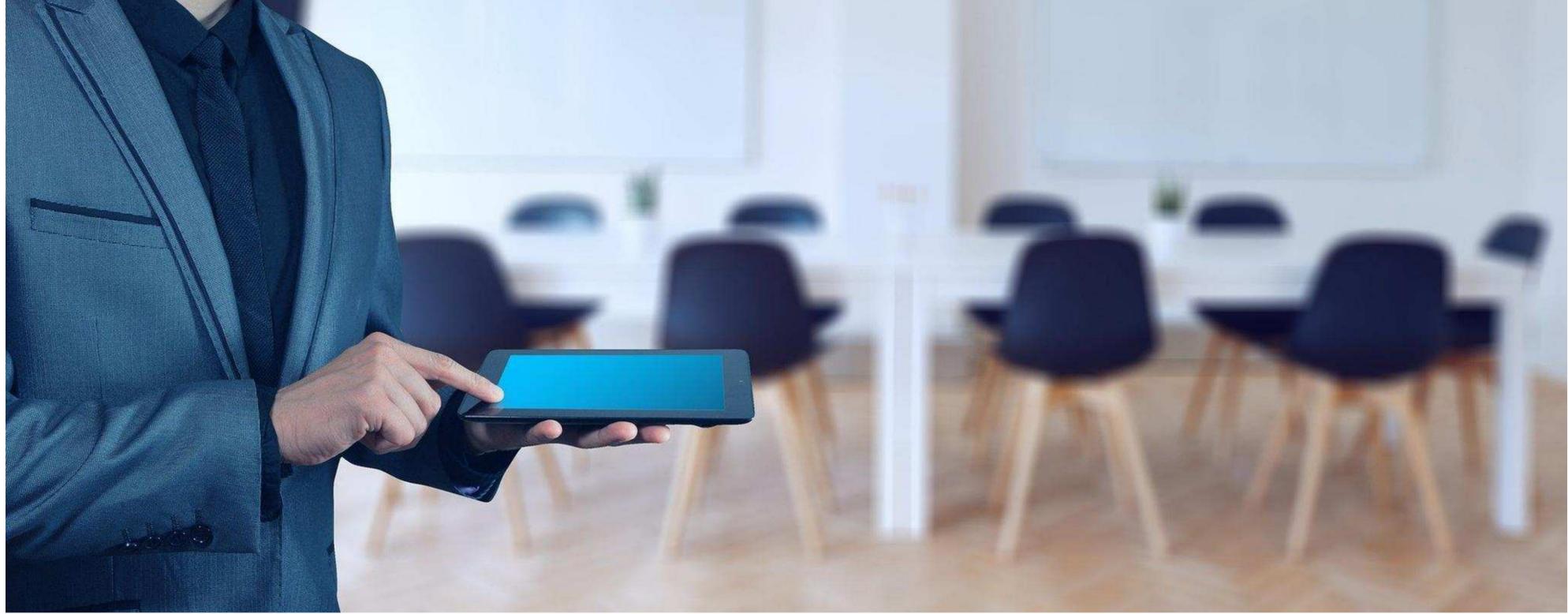


Am Anfang meiner Trainertätigkeit habe ich mich fokussiert auf das Thema Vertrieb und habe dazu eigene Trainingskonzepte entwickelt. Einige Jahre später habe ich mit den gemachten Erfahrungen verschiedene Kommunikations-Seminare konzipiert. In den letzten Jahren habe ich die Themen Führung und Persönlichkeitsentwicklung mit aufgenommen. Damit bin ich mit meinem Trainingsangebot gut aufgestellt und gleichzeitig stark auf das Wichtigste fokussiert - den Menschen!

Noch ein paar Worte zum Privatmenschen: Ich lebe zusammen mit meiner Frau Nicole, mit der ich seit über 20 Jahren verheiratet bin und unseren beiden Kindern Lara und Leon.

In meiner Freizeit gehe ich gerne mit meiner Frau und unseren beiden Hunden auf ausführliche Spaziergänge in der Natur.

Darüber hinaus betreibe ich auch etwas Sport, um nicht nur geistig, sondern auch körperlich fit zu bleiben.



Moderne und zeitgemäße Trainings mit hoher Qualität

Meine Trainingsprogramme und die methodisch-didaktischen Vorgehensweisen werden kontinuierlich von mir reflektiert und überarbeitet. Dadurch gewährleiste ich eine hohe Aktualität und zeitgemäße Trainings in einem modernen Design.

Um auch als Trainer eine hohe methodisch-didaktische Kompetenz gewährleisten zu können, besuche ich regelmäßig persönliche Fortbildungsveranstaltungen. Ebenso habe ich mit anderen Trainerkollegen einen intensiven Austausch in Form einer kontinuierlichen Supervision. Mein persönlicher Antrieb ist es, nicht nur gut zu bleiben, sondern besser zu werden!

Analog oder digital - meine Erlebnisseminare werden entweder als Präsenzseminare oder als Live Online-Trainings angeboten und durchgeführt. Dabei richte ich mich immer an den Anforderungen, Wünschen und Bedürfnissen meiner Kunden aus.

Auch zeichnen sich meine Erlebnisseminare durch einen situativ passenden Methoden-Mix aus. Immer mit dem Ziel, mit den Teilnehmern in einem intensiven Dialog zu stehen und zu einer permanenten Interaktion anzuregen.

Bei den Live-Online-Trainings verwende ich eine hochprofessionelle Technik. Dadurch gewährleiste ich eine hervorragende Bild- und Tonqualität.

Zu allen Erlebnisseminaren gibt es auch umfangreiche Teilnehmer-Unterlagen. Diese gibt es entweder in einer hochwertig gebundenen Ausgabe oder als digitale Lern-Unterlage.

Werte und Philosophie



Eine authentische, ehrliche und glaubwürdige Arbeitsweise zeichnen mich ebenso aus, wie eine natürliche, menschliche und gelebte Kompetenz.

Der Mensch steht im Mittelpunkt! Und genau diese Tatsache, Menschen zu begleiten bei der Entwicklung Ihrer Potenziale und der Entfaltung Ihrer Persönlichkeit, erfüllt mich, treibt mich an und gibt meinem Handeln einen tiefen Sinn.

Diese Aspekte bestimmen mein leidenschaftliches Handeln:

ERLEBEN

Nur das persönliche Erleben im Seminar führt zum Tun. Viele lebensnahe Praxisbeispiele sowie ungewöhnliche, situative Rollenspiele sorgen für eine nachhaltige Transformation. Immer mit dem Ziel, dass eine nachhaltige Umsetzung gewährleistet ist.

ERKENNEN

Wissen allein reicht nicht aus, um das eigene Verhalten zu verändern. Neue Vorgehens- und Verhaltensweisen müssen im Seminar erkannt werden, um das eigene Potenzial besser nutzen zu können! Jeder Teilnehmer wird seinen persönlichen Nutzen erkennen!

BEGREIFEN

Wissen wird nicht nur vermittelt, sondern im Seminar angewendet. Nur so können neue Themen und Aspekte besser "begriffen" werden, um daraus Konsequenzen für die persönliche Umsetzung abzuleiten!

BEGEISTERN

Spaß und gute Laune auch im Seminar? Aber natürlich! Dadurch wird der Botenstoff Dopamin freigesetzt. Und das ist die wichtige Grundlage für erfolgreiches Lernen und hohe Kreativität.

TUN

Jedes noch so gute Seminar scheitert, wenn die Teilnehmer nicht ins "TUN" kommt. Meine "merk"-würdigen Erlebnisseminare garantieren eine hohe Motivation zur Umsetzung!

Kommunikation



Erfolgreich kommunizieren

Kommunikation ist mehr als das gesprochene Wort und hat sich in den letzten Jahren verändert. Stichwort: virtuelle Kommunikation! Aber egal, ob es sich um ein Face-to-Face-Gespräch handelt oder um eine Video-Besprechung. Die grundlegenden Elemente gelten für jede Form der Kommunikation und Gesprächsführung.

Die Teilnehmer lernen und erleben die grundlegenden Elemente einer guten, vernünftigen und erfolgreichen Kommunikation. Sie verbessern Ihre Sicherheit und Souveränität in der Gesprächsführung und erzielen den kommunikativen Erfolg, den Sie sich wünschen.

Sie steigern gezielt und bewusst die Wirkung ihrer eigenen Kommunikation - und somit auch Ihrer Persönlichkeit - und gewinnen dadurch mehr Sicherheit und Souveränität im Umgang und im Gespräch mit anderen Menschen.

Trainingsinhalte sind u. a.:

Welche hohe Bedeutung der erste Eindruck hat

Die wesentlichen Grundelemente für eine gute, vernünftige und erfolgreiche Kommunikation

Verbessern Sie Ihre eigene Kritikfähigkeit

Wie Sie die Beziehung zu Ihrem Gesprächspartner fördern können

Die Grundlagen der Kommunikationspsychologie

Die Fähigkeit, mit unterschiedlichen Charakteren erfolgreich zusammen zu arbeiten

Die aktive Gestaltung eines lebendigen Dialogs

Wie Sie die Wirkung Ihrer eigenen Kommunikation verbessern

Ich bin ok - du bist ok!

Die drei Elemente einer wirkungsvollen verbalen Kommunikation

Wie Sie mit Vielrednern im Gespräch souverän umgehen

Wie Sie ruhig, sicher und gelassen in der Gesprächsführung bleiben

Wie Sie mit einer dialektischer Gesprächsführung Ihren Gesprächspartner von den eigenen Ideen und Zielen überzeugen

Wer richtig fragt, der führt, der gewinnt!

Verhandlungsführung

Sie treffen auf Verhandlungspartner, die mit "allen Wassern gewaschen sind"? Die Sie versuchen, über den Tisch zu ziehen? Und das, obwohl Sie die besseren Argumente haben?

In diesem Seminar verbessern die Teilnehmer Ihr eigenes Verhandlungsgeschick und lernen die elementaren Grundlagen einer erfolgreichen Verhandlungsführung kennen. Sie können diese in Verhandlungsgesprächen umsetzen und kommunizieren mit Ihrem Verhandlungspartner auf Augenhöhe. Sie gestalten aktive win-win-Situationen.

Sie lernen wirkungsvolle und dialektische Gesprächsstrategien kennen und lernen auch, Ihre Emotionen bewusst einzusetzen und diese zu kontrollieren.

Verhandlungen erfolgreich zu führen heißt, mit der richtigen Strategie, den passenden Methoden und einer dialektischen Gesprächsführung, den Verhandlungspartner zu überzeugen.

Trainingsinhalte sind u. a.:

Das richtige Beziehungsmanagement in der Verhandlungsführung

Wie Sie taktisch geschickt mit schwierigen Verhandlungspartnern umgehen

Hart in der Sache, weich zum Menschen!

Wie wichtig eine klare Zieldefinition für jedes Verhandlungsgespräch ist

So verbessern Sie Ihre Verhandlungsposition

Die richtige Orientierung am Verhandlungspartner erhöht den Verhandlungserfolg

Wie Sie auch in schwierigen Verhandlungen Sicherheit und Souveränität behalten

Wie Sie mit den richtigen win-win-Strategien Verhandlungen erfolgreich führen können

So können Sie hart, aber fair verhandeln

Nie mehr sprachlos - wie sie schlagfertig reagieren können

Wie Sie mit Einwänden und Vorwänden geschickt umgehen

Emotionen in der Verhandlung - Kontrolle und Ausdruck

Wie Sie Ihre "emotionale Qualität" in der Gesprächsführung verbessern

Erfolgreiche dialektische Verhandlungsführung

Der "geringste" Verhandlungserfolg mit der Kompromiss-Methode

Die 7 verhandlungspsychologischen Grundgesetze

Kommunikation





Kommunikation

Meetings erfolgreich moderieren

Besprechungen und Meetings sind für viele Menschen in Ihrem Business ein "notwendiges Übel". Zeitraubend, nervig und oftmals ohne konkrete Ergebnisse. In manchen Fällen sind Besprechungen sogar reine "Geld- und Zeitvernichtungs-Maschinen"! Das muss nicht sein!

In diesem Seminar lernen die Teilnehmer die elementaren Bausteine für eine erfolgreiche Besprechungsmoderation kennen. Sie lernen, wie Sie Ihre Teilnehmer aktivieren, wie Sie interessant und völlig anders in Meetings einsteigen und dadurch sofort eine andere Aufmerksamkeit und Stimmung im Team haben.

Sie lernen verschiedene und sofort umsetzbare Moderationsmethoden kennen und wie Sie die Kreativität im Team fördern und konkrete Ergebnisse erzielen. Kein Meeting mehr ohne Ergebnis!

Moderation ist einer der leichtesten Jobs überhaupt - und genau das, werden die Teilnehmer in diesem Seminar erleben!

Trainingsinhalten sind u. a.:

- Wie Sie Betroffene zu Beteiligten machen
- Was ist der Unterschied zwischen Moderation und Präsentation?
- Vorbereitung und gedankliche Struktur für Ihre Meetings
- So setzen Sie die richtigen "strategischen" Leitplanken
- Einfache Visualisierungen für ein erfolgreiches Meeting
- So fördern Sie aktiv den Teamgeist
- Wie Sie durch die richtigen Fragen Ihre Meetings zu einem konkreten Ergebnis führen
- Wie Sie gruppendynamische Prozesse aktiv fördern
- So definieren Sie die richtigen "Spielregeln" für erfolgreiche Meetings
- Meetings effizient gestalten
- Wenn es mal "raucht" - wie Sie Konflikte erkennen und souverän lösen
- Wirkungsvolle und sofort umsetzbare Methoden für ein erfolgreiches Meeting
- Wie Sie mit unterschiedlichen Besprechungs-Teilnehmern erfolgreich arbeiten
- So gewinnen Sie Sicherheit und Souveränität in der Moderation
- Wie Sie für eine gute Stimmung in den Meetings sorgen

Rhetorik und freie Rede

Menschen wirken immer in ihrer Kommunikation. Egal, ob im 4-Augen-Gespräch, bei Meetings und online-Konferenzen oder bei Vorträgen und Präsentationen. Wir können es nicht verhindern, Wirkung zu erzielen!

In diesem Seminar lernen die Teilnehmer ihre Vorträge begeisternd und mitreißend zu gestalten. Sie lernen ihre eigene Wirkung auf ihr Publikum kennen und reflektieren ihre Körpersprache intensiv, um dadurch die Wirkung auf andere Menschen zu optimieren.

Sie können durch eine kraftvolle und dynamische Sprechweise ihr Publikum begeistern und schaffen dadurch eine ganz besondere Stimmung bei ihren Vorträgen. Ebenso lernen sie geeignete Strategien zum Umgang mit Nervosität kennen. Dadurch steigern sie ihre Sicherheit und Souveränität bei ihren Vorträgen.

Die Teilnehmer lernen vor allem, ihre Vorträge "anders" zu gestalten. Dadurch bleiben sie und ihre Vorträge in Erinnerung und heben sich positiv von der "grauen Masse" ab.

Werden Sie ein "merk"-würdiger Redner und Gesprächspartner!

Trainingsinhalte sind u. a.:

Wie sie von Beginn an eine tolle Beziehung zu ihrem Publikum herstellen

Die grundlegenden Wirkungselemente einer erfolgreichen Rhetorik

Wie Sie ihre menschlichen Wirkungsfaktoren verbessern

Planung, Struktur und Aufbau eines überzeugenden Vortrages

Wie Sie die richtigen Ventile finden für den Umgang mit "Lampenfieber"

Wie Sie ihre Wirkung auf andere Menschen optimieren

So werden sie ein sicherer, souveräner und "merk"-würdiger Redner

Wie sie sich positiv von anderen Rednern absetzen und in Erinnerung bleiben

So setzen Sie die Kraft Ihrer Stimme richtig ein

Das unschlagbare Manuskript - so lernen sie in Bildern denken und reden

Dynamik statt Langeweile - die richtige Sprechdynamik macht den Unterschied

Wie sie Druck abbauen und somit sicher und souverän wirken

Wie sie einen tollen, letzten Eindruck hinterlassen

Kommunikation





Vertrieb

Im Verkaufsgespräch überzeugen

Verkaufen können ist eines der wesentlichsten Elemente für Erfolg. Jeden Tag verkaufen wir eine Leistung, ein Produkt, eine Dienstleistung und ... uns selbst! "Verkaufen" erleben wir also jeden Tag!

Die Teilnehmer lernen und erleben die wesentlichsten Elemente für ein gutes und erfolgreiches Verkaufsgespräch. Sie lernen, wie wichtig es ist, das richtige Mindset zu haben und wie sehr Ihnen die Grundlagen der Verkaufspsychologie im Verkaufsgespräch weiterhelfen.

Sie erleben, wie eine gute und überzeugende Verkaufs-Kommunikation zum erfolgreichen Abschluss führt. Sie erleben den vollen Verkaufsprozess von A - Z und finden dabei viele neue Impulse für Ihren Vertriebs-Alltag. Ganz egal, ob junger Verkäufer oder langjährig erfahrener Verkäufer - für beide gilt:

Kunden wollen bei Siegern kaufen und nicht bei Jammerlappen!

Trainingsinhalte sind u. a.:

- Wie Sie das richtige Verkäufer-Selbstverständnis in die Erfolgsspur bringt
- So stellen Sie in den ersten Sekunden im Verkaufsgespräch die Weichen auf "Erfolg"
- Den Kunden besser kennen mit den Grundlagen der Verkaufspsychologie
- So werden Sie zur Verkäufer-Persönlichkeit
- So funktioniert erfolgreiches Beziehungsmanagement im Verkauf
- Wie Sie mit Fragen zum Erfolg kommen - wer fragt, der führt, der gewinnt!
- Ein guter Verkäufer muss ... den Kunden reden lassen und ein guter Zuhörer sein
- Wie Sie sich und Ihre Leistungen erfolgreich verkaufen
- "Verkäufer verkauft nicht, hilft kaufen" - der erfolgreiche Sog-Verkauf
- Wie Sie mit einer dialektischen Gesprächsführung Ihre Kunden überzeugen
- Wie Sie Ihre eigene Kommunikation auf "Verkauf" einstellen
- Wie Sie erfolgreich verkaufen durch einen Perspektivwechsel
- Mit Einwänden und kritischen Fragen sicher und souverän umgehen

"Wer schimpft, der kauft!"

Erfolgreiches Reklamationsmanagement

Reklamationen und Beschwerden sind etwas völlig Normales im beruflichen Alltag.

Für Mitarbeiter ist es wichtig, mit Reklamationen lösungsorientiert umzugehen und für die Unternehmen ist es wichtig, ein funktionierendes Reklamationsmanagement zu haben. Dann sind Reklamationen etwas positives und sorgen für einen permanenten Lernprozess!

Die Teilnehmer lernen in diesem Seminar eine erfolgreiche Reklamationsbehandlung kennen: Von der "Aufnahme", über die "Bearbeitung" bis hin zur "Lösung". Sie erlernen richtige, mentale Grundeinstellungen, verschiedene Gesprächstechniken und wirkungsvolle Vorgehensweisen. Sie werden es erleben, dass es vor allem auf das "WIE" ankommt!

Die Art und Weise, wie Mitarbeiter und Unternehmen mit Reklamationen umgehen, gibt auch einen interessanten Rückschluss über deren Leistungsfähigkeit. Und wenn hier die Kunden überzeugt werden können, dann heißt es: "Wer schimpft, der kauft!".

Trainingsinhalte sind u. a.:

Wie Ihnen die richtige Einstellung hilft für eine erfolgreiche Reklamationsbehandlung
Unterschiedliche Reklamationsarten erfordern unterschiedliche Vorgehensweisen
Wie Sie mit einer überzeugenden Kommunikation Reklamationen bestens lösen können

So achten Sie bewusst auf Ihre körpersprachlichen Reaktionen!

Beachten Sie Ihre Kommunikationsreize - und die, Ihres Kunden!

Wirkungsvolle Strategien, Methoden und Vorgehensweisen bei Reklamationen

Die Struktur eines erfolgreichen Reklamationsgesprächs

Wie Sie bei heftigen Reklamationen Ihre Emotionen im Griff halten

So lassen Sie sich nie mehr provozieren

Wie Sie durch gezielte Fragen einfach die Lösung erarbeiten können

Die Zufriedenheit des Kunden herstellen durch eine fokussierte Lösungsorientierung

Wie Sie aus der Reklamation zu einer langfristigen Partnerschaft mit Ihrem Kunden kommen





Vertrieb

Preisverhandlungen souverän führen

"Der Preis ist heiß!". So könnte man es in manchen Verkaufsgesprächen sagen. Eben noch völlig sicher und sobald der Preis ins Spiel kommt, macht sich Nervosität beim Verkäufer breit. Das muss nicht sein!

Preise sind etwas ganz Selbstverständliches in jedem Verkaufsgespräch - denn Sie haben nichts zu verschenken! Und jede Leistung hat einen Preis! Wichtig ist, diesen Preis sicher und souverän zu verkaufen. Und das Verkaufen fängt nicht erst beim Preis an ...

In diesem Seminar lernen die Teilnehmer, wie Sie von Beginn an ein souveränes Verkaufsgespräch führen und diese Souveränität und Sicherheit sich automatisch auf die Preisverhandlung überträgt. Je besser Sie sich verkaufen, desto sicherer verkaufen Sie auch Ihren Preis.

Sie lernen die unterschiedlichen Preisstufen eines Verkaufsgesprächs kennen und leiten daraus erfolgreiche und wirkungsvolle Strategien ab. Sie werden Sie ein Meister des Preisgesprächs!

Trainingsinhalte sind u. a.:

- Welchen wichtigen Zusammenhang gibt es zwischen Preis und Leistung im Verkauf?
- Wie Sie zu Beginn des Verkaufsgesprächs die Grundlage legen für eine erfolgreiche Preisverhandlung
- Lassen Sie sich nicht zum "Spielball" Ihres Kunden machen!
- So verkaufen Sie Ihren Preis sicher und souverän
- Wie Sie mit der richtigen Methode und Strategie Preisvergleichen entgegenwirken
- Wie Sie konkrete Preisforderungen Ihres Kunden erfolgreiche meistern
- Wie Sie das "Gesetz der Wirtschaft" nutzen für erfolgreiche Preisgespräche
- Lassen Sie sich niemals aus der Reserve locken
- Wie Sie über den Preis zu weiteren Verkaufschancen kommen
- Wie Sie unverschämte Preisforderungen elegant zurückweisen
- Wie Sie Ihre Sicherheit und Souveränität bei Preisgesprächen kontinuierlich steigern

Gute Kommunikation - gute Führung

Wer gut führen will, muss vor allem gut in seiner eigenen Kommunikation sein. Wichtig vor allem aber ist, dass überhaupt kommuniziert wird. Unterschiedliche Studien belegen, dass Mitarbeiter Ihre Führungskräfte kritisieren, weil Sie eben nicht offen und ehrlich kommunizieren. Schluss damit!

Die Teilnehmer lernen in diesem Seminar die wesentlichen Elemente für eine gute, vernünftige und erfolgreiche Führungs-Kommunikation. Werden Sie ein Meister in Ihrer Ausstrahlung und optimieren Sie die Wirkung auf andere Menschen. Lernen Sie es, die Dinge klar und deutlich anzusprechen und dabei trotzdem - oder vielleicht gerade deswegen - eine menschliche Führungskraft zu werden mit hoher Empathie.

Nutzen Sie die Stärken Ihrer Kommunikation für eine höhere Produktivität in Ihrem Team und verbessern Sie dadurch nachhaltig Ihre Führungskompetenzen.

Trainingsinhalte sind u. a.:

Wie Sie von der ersten Sekunde an auf ganz hohem Niveau kommunizieren

Was zeichnet eine Kommunikations-Persönlichkeit aus?

So können Sie Ihre Wirkung auf andere Menschen optimieren

Wie Sie über Ihre Ausstrahlung Ihre Mitarbeiter "magisch" anziehen

Wie Sie mit einer dialektischen Gesprächsführung Ihre Mitarbeiter überzeugen

Kommen Sie auf den Punkt!

Wie Sie auch in schwierigen Gesprächssituationen sicher und souverän auftreten

Wie Sie eine positive Fehler- und Lernkultur in Ihrem Team einführen und gestalten

Wer fragt, der führt, der gewinnt - wie Sie mit Fragen Ihre Gesprächsziele einfach erreichen

Wie Sie mit konstruktiver Kritik Ihre Mitarbeiter motivieren können

Wie Sie durch eine klare und verbindliche Aussage die notwendige Sicherheit im Team vermitteln



Führung



Gestern Mitarbeiter - heute Führungskraft

Für angehende Führungskräfte ist es wichtig, auf die neuen Führungsaufgaben gut vorbereitet zu werden. Leider ist dies nicht überall der Fall. Da werden neue Führungskräfte ins "kalte Wasser" geworfen. Gut, man lernt das Schwimmen. Aber es geht auch anders!

Neue Führungskräfte müssen auf Ihre Aufgaben vorbereitet werden. Je besser die Vorbereitung, desto schneller stellt sich auch der gewünschte Erfolg ein. Und vor allem auch mit weniger Hindernissen und Widerständen!

In diesem Seminar lernen die angehenden Führungskräfte, wie Sie in Ihre neue Rolle hineinwachsen und wie Sie von Beginn an die Basis für eine vertrauensvolle Zusammenarbeit legen. Sie optimieren Ihre eigene Kommunikation und verbessern Ihre persönliche Wirkung auf Ihre Mitarbeiter.

Sie lernen, wie Sie überzeugende Mitarbeitergespräche führen und verbessern Ihre Teamarbeit. Sie lernen Ihren persönlichen Führungsstil kennen und erreichen dadurch die Ziele, von denen Sie, Ihre Mitarbeiter und somit das gesamte Unternehmen profitieren.

Trainingsinhalte sind u. a.:

- Wie Sie den Rollenwechsel vom Mitarbeiter zur Führungskraft mit Leichtigkeit meistern
- Wie Sie durch einen Perspektivwechsel die Bedürfnisse Ihrer Mitarbeiter kennenlernen
- Wie Sie mit den drei dialektischen Grundgesetzen Ihre Gesprächspartner überzeugen können
- Wie Sie durch Selbstmotivation die Motivation Ihrer Mitarbeiter nachhaltig verbessern
- So treten Sie als Führungskraft wirkungsvoll auf und gewinnen an Ausstrahlung
- Zielvereinbarungsgespräche einfach und überzeugend führen
- Wie Sie mit Konfliktsituationen souverän umgehen und diese lösen
- Was Sie als Führungskraft von Hunden lernen können
- Drucksituationen mit den richtigen Strategien lösen
- Wie Sie durch Ihre eigene Kommunikation die Team-Kommunikation nachhaltig verbessern

1:1-online-Training: Führung durch Persönlichkeit

Für alle Führungskräfte, sowie junge und angehende Führungskräfte gibt es ein spezielles 1:1-Live-Online-Trainingsprogramm.

Dieses spezielle, mehrmonatige Trainingsprogramm ist über viele Jahre hinweg entstanden und beruht auf meinen Erfahrungen in der Zusammenarbeit mit Führungskräften.

Es besteht aus 10 Modulen über jeweils 60 - 90 Minuten und jede Woche wird ein Modul bearbeitet. Zu dem jeweiligen Modul gibt es umfangreiche Unterlagen zur Vor- und Nachbearbeitung. Alle Unterlagen werden sofort als PDF zur Verfügung gestellt. Zum Abschluss gibt es alle Unterlagen übersichtlich zusammengestellt in einem Ordner.

Nach Abschluss der Module gibt es zwei Follow-Up-Gespräche. Somit dauert die gesamte Zusammenarbeit rund 5 Monate. Ein permanenter VIP-Support rundet dieses außergewöhnliche Trainingsprogramm ab.

Die Module sind:

- Modul 1: Erfolgreiche Kommunikation
- Modul 2: Psychologische Grundlagen & richtiges Mindset
- Modul 3: Kommunikation mit Wirkung
- Modul 4: Emotionale Kompetenz in der Führung
- Modul 5: Dialektische Gesprächs- und Verhandlungsführung
- Modul 6: Souveränes Konfliktmanagement
- Modul 7: Selbstführung und Führungsmotivation
- Modul 8: Richtiger Umgang mit Druck und Stresssituationen
- Modul 9: Virtuelle Führung
- Modul 10: Die Führungskraft als Moderator

A professional portrait of a middle-aged man with short dark hair, wearing a dark blue suit jacket over a white shirt. He is looking directly at the camera with a slight smile. The background is a dark, out-of-focus interior.

Führung



Life Kinetik- Gehirntraining

Life Kinetik-Gehirntraining

Life Kinetik ist Gehirntraining durch Bewegung. Dabei wird das Gehirn vor unbekannte und neue Aufgaben gestellt. Also Aufgaben, die das Gehirn noch nicht kennt. Diese Herausforderungen führen dazu, dass im Gehirn Impulse ausgelöst werden, die wiederum dazu führen, dass sich zwischen den einzelnen Gehirnzellen neue Verbindungen aufbauen - und je mehr Gehirnverbindungen bestehen, desto leistungsfähiger ist der Mensch!

Life Kinetik funktioniert nach zwei einfachen Prinzipien:

Prinzip 1: "Gebrauche Dein Gehirn!"

Prinzip 2: "Stelle Dein Gehirn vor eine Aufgabe, die es noch nicht kennt!"

Bei immer mehr Firmen und Unternehmen wächst die Bedeutung eines betrieblichen Gesundheitsmanagements. Nur das Unternehmen, das gesunde und motivierte Mitarbeiter hat, die auch (geistig) fit sind, wird erfolgreich sein!

Mit dem Life Kinetik-Gehirnentfaltungstraining haben die Genossenschaftsbanken und Unternehmen eine ideale Möglichkeit, die personelle Leistungsfähigkeit der Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter weiter zu optimieren. Ebenso dient Life Kinetik der Gesundheitsvorsorge und ist vorbeugend gegen Burnout und Depressionen.

Die Vorteile:

Verbesserung der persönlichen Leistungsfähigkeit

Erhöhung der persönlichen Stressresistenz und körperliche Entspannung

Steigerung der Konzentrationsfähigkeit und Verbesserung der visuellen Wahrnehmung

Verbesserung der persönlichen Produktivität und Reduktion der Fehlerquote

Förderung von Teamarbeit und Teamentwicklung

Hohe Motivation durch Spaß am Training

Zufriedene Kunden und langjährige Partner sind die besten Referenzen:

SCHAEFFLER

Schaeffler AG,
Herzogenaurach

Kompetenz und Nähe im Landkreis!

Raiffeisenbank
Weißenburg-Gunzenhausen eG 

Raiffeisenbank
Weißenburg-Gunzenhausen eG

 **A. & H. MEYER**

A. & H. Meyer GmbH,
Dörentrup



APIS GmbH,
Wörth a. d. Donau



Wirtschaftsförderungsinstitut,
Bozen, Südtirol

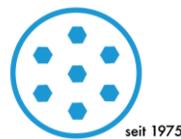


Berufsgenossenschaft
Holz und Metall, Mainz



Raiffeisenbank
Roth-Schwabach eG

SEMINARE FÜR FÜHRUNGSKRÄFTE
MANAGEMENT
DR. A. KITZMANN
INSTITUT



Managementinstitut
Dr. A. Kitzmann, Münster



MTS online GmbH,
Vintl, Südtirol



Hamburger
Trainingsinstitut, Hamburg



Hubert-Schwarz-Zentrum,
Büchenbach



Raiffeisenbank
Chamer Land eG

"Wenn du denkst, du bist gut, fängst du an,
immer die gleichen Songs zu spielen!"

David Bowie



Präsenzseminare | Webinare | Online-Kurse

STEFAN KUNKEL TRAINING



Kommunikation

Vertrieb

Life Kinetik

Stefan Kunkel Training

Kommunikation - Vertrieb - Life Kinetik

Präsenzseminare | Webinare | Online-Kurse

**Am Weinberg 7
91126 Schwabach**

Telefon: +49-9122-833323

Mobil: +49-171-7526271

Mail: kunkel@kunkel-training.de

Internet: www.kunkel-training.de