

Bitte hier klicken, falls die E-Mail nicht richtig angezeigt wird.

SEMINARE FÜR FÜHRUNGSKRÄFTE
MANAGEMENT
DR. A. KITZMANN
INSTITUT



Ausgabe Juli 2014

Ihr Weiterbildungs-Newsletter

TopThema: [Führungsverhalten - Professionelles Führen in der Praxis](#)

Bitte fordern Sie unsere [Termine 2014](#) an!

Inhaltsverzeichnis

[Führungsverhalten - Professionelles Führen in der Praxis](#)

[Preisargumentation und Abschlusstechnik](#)

[Unser Halbjahresprogramm ist da!](#)

[Die Garantie für Sie - jedes Seminar findet statt](#)

[Führungsverhalten - Professionelles Führen in der Praxis](#)

Als Chef möchte man nicht nur fachlich ernst genommen werden. Auch als Führungskraft sollten die Mitarbeiter ihren Vorgesetzten respektieren und wertschätzen. Doch ein angesehenes Führungsverhalten ist nicht jedem automatisch in die Wiege gelegt, der für ein Team verantwortlich ist. Denn das bedeutet nicht nur, Personal zu organisieren und Aufgaben geschickt zu delegieren. Eine Führungsperson ist immer auch Mentor und sollte deshalb die Gedanken und Sorgen seiner Mitarbeiter kennen, um sie zum richtigen Zeitpunkt motivieren zu können. Das ist nicht nur allein aus menschlichen Aspekten wichtig für den Einzelnen, sondern schlägt sich auch auf Erfolg und Misserfolg der gemeinsamen Arbeit nieder. Wer seine Mitarbeiter angemessen führen kann, sorgt also auch für sich selbst. Denn nicht zuletzt wird auch der Chef von dessen Vorgesetzten an guten Ergebnissen gemessen - und die lassen sich wesentlich leichter erreichen, wenn das Team hinter ihm steht.

Dafür ist es im ersten Schritt hilfreich, sich verschiedene Führungsstile und deren Auswirkungen auf das Vorgesetzten-Mitarbeiter-Verhältnis bewusst zu machen. Das Management-Institut Dr. A. Kitzmann unterstützt Sie dabei und lehrt Sie die [Grundkenntnisse im situationsgerechten Führungsstil](#). Dabei nicht zu vernachlässigen - so simpel es scheinen mag - ist die richtige Portion Menschenkenntnis. Schon ein Blick auf die Grundlagen hilft beispielsweise zu verstehen, warum manche Menschen in Stresssituationen völlig cool bleiben können, während sich andere vor Sorgen die Nacht um die Ohren schlagen. Wer dafür ein Gespür entwickelt, hat es im Umgang mit seinen Mitarbeitern leichter und kann in der entsprechenden Situation angemessen motivieren. Denn die Voraussetzung einer erfolgreichen Kooperation zwischen Chef und Angestelltem ist und bleibt der richtige Umgang mit Anerkennung und Kritik. Darüber hinaus lernen die Seminarteilnehmer, welche Kommunikationstechniken für das

[Mit Praxis-Seminaren 2014 noch erfolgreicher werden:](#)

[Führungsverhalten: Professionelles Führen in der Praxis](#)

- 25.08. - 26.08.2014, Münster
- 11.09. - 12.09.2014, Hamburg
- 29.09. - 30.09.2014, Münster
- 27.11. - 28.11.2014, Münster
- 09.10. - 10.10.2014, München

[Preisargumentation und Abschlusstechnik](#)

- 04.09. - 05.09.2014, Münster
- 10.11. - 11.11.2014, Münster

[Wie wirke ich auf Andere?](#)

- 07.07. - 08.07.2014, München
- 28.08. - 29.08.2014, Hamburg
- 11.09. - 12.09.2014, Münster
- 29.09. - 30.09.2014, München
- 06.10. - 07.10.2014, Hamburg
- 13.11. - 14.11.2014, Münster
- 24.11. - 25.11.2014, München

Führungsverhalten besonders vielversprechend sind und wie sie kreativ nutzbare Freiräume für sich selbst und ihre Mitarbeiter schaffen. Denn - und das wissen wir nicht erst seit heute - nur zufriedene Mitarbeiter sind gute Mitarbeiter.

- 01.12. - 02.12.2014,
Hamburg

Haben Sie Fragen zum Seminar? Das Management-Institut Dr. A. Kitzmann antwortet Ihnen gern persönlich. Bitte rufen Sie uns dazu unter [0251/202050](tel:0251202050) an oder schreiben Sie eine E-Mail an info@kitzmann.biz. Wir freuen uns über Ihre Rückmeldung.

Preisargumentation und Abschlusstechnik

Zu einem guten Geschäftsdeal gehört immer ein Abschluss. Dabei geht es nicht nur darum, eine Unterschrift unter einen Vertrag zu bekommen, sondern auch die richtigen Konditionen auszuhandeln. Am Ende zählt, was unter dem Strich bei einer Verhandlung heraus kommt und dazu gehört ein guter Preis. Da aber natürlich beide Parteien versuchen, die besten Konditionen für ihr Unternehmen auszuhandeln, bedarf es einer guten Preisargumentation und einer geschickten Abschlusstechnik. Nur eine gute Vorbereitung und eine durchdachte Ausführung können zu einem erfolgreichen Ergebnis führen.



Haben Sie Fragen zum Seminar? Das Management-Institut Dr. A. Kitzmann antwortet Ihnen gern persönlich. Bitte rufen Sie uns dazu unter [0251/202050](tel:0251202050) an oder schreiben Sie eine E-Mail an info@kitzmann.biz. Wir freuen uns über Ihre Rückmeldung.

Das Seminar "Preisargumentation und Abschlusstechnik" vom Management Institut Dr. A. Kitzmann hilft bei der idealen Vorbereitung für gewinnbringende Verhandlungen. Nach einer Einleitung, die die richtige Vorbereitung des Preisgesprächs und die Anpassung an geänderte Marktbedingungen erklärt, geht es ins Detail. Die richtige Argumentation, Mittel zur verstärkten Kundenbindung und die Bedeutung der Serviceorientierung werden vermittelt. Verschiedene Methoden werden gezielt geübt, um in der realen Situation argumentativ gut auf Einwände reagieren zu können. Dabei ist es ebenso wichtig, die eigenen Stärken und Schwächen zu analysieren, aktives Zuhören, richtiges Interpretieren, Einsatz von Körpersprache und geschickte Reaktionen zu trainieren. Die gesamte Kommunikation mit dem Kunden wird im Seminar optimiert, wobei der Fokus nicht nur auf eine aktuelle Preisargumentation, sondern auch auf zukünftiges Verhandeln gelegt wird. Ob Klein- oder Großkunde - und immer mit der Entwicklung des Marktes im Hinterkopf - lernen die Teilnehmer von "Preisargumentation und Abschlusstechnik" das geschickte Verhandeln mit erfolgreichem Ergebnis.

Unser Halbjahresprogramm ist da!

Unser Halbjahresprogramm mit Terminen in Hamburg, München & Münster ist da! Schauen Sie doch einmal rein, vielleicht ist ja auch für Sie etwas interessantes dabei.

[Download des Halbjahresprogramms als PDF \(3 MB\)](#)





Jedes Seminar findet statt!

Mit uns erhalten Sie Planungssicherheit, denn wir bieten Ihnen eine Durchführungsgarantie für alle unsere Seminare. Jederzeit können Sie uns unter

Telefon: +49 251 202050

erreichen. Durch Ihre Teilnahme profitieren Sie auch vom Erfahrungswissen anderer!

Service-Links

- [Online-Version des Newsletters](#)
- [Newsletter weiterempfehlen](#)
- [Kontakt](#)
- [Newsletter abbestellen](#)

**Management-Institut Dr. A. Kitzmann
auf:**



Unsere iPhone-App zum Download:



Impressum

Herausgeber:

Management-Institut Dr. A. Kitzmann

Geschäftsführer:

Dr. Arnold Kitzmann

Dr. Jana Völkel-Kitzmann

Dr. Gunnar Kitzmann

Dorpatweg 10, 48159 Münster

Telefon: +49 251 202050

Telefax: +49 251 2020599

E-Mail: info@kitzmann.biz

Internet: www.kitzmann.biz