

„Unternehmenskommunikation“?

Die Berufswelt ist leistungs- und erfolgsorientiert, wirtschaftliche Erfolge zählen. Besonders die Fach- und Führungskräfte sollen unterschiedlichste Kompetenzen beherrschen, als Vorbild dienen und gut auf sich und ihre Mitarbeitenden achten. Dazu kommt noch eine permanente Erreichbarkeit, welche als Entgrenzung die bisher gewohnte Trennung zwischen Berufstätigkeit und Privatleben aufhebt. Work-Life-Balance, Stress- und Konfliktmanagement sowie die Vorbeugung von Burn-out geraten nun in unseren Fokus. Motivierte Mitarbeiter/innen sind erfolgreich, seltener krank und zufrieden. Daher konzentriert sich ISK® mit seinen Workshops darauf, Ihre persönlichen Stärken zu analysieren und diese adäquat zu kommunizieren. Damit wird die Basis für ein gutes Arbeitsklima und ein gutes Image Ihres Unternehmens geschaffen. Freuen Sie sich auf eine wertschätzende und motivierende Arbeitsatmosphäre.

Ihre Vorteile

- ✓ Einprägsame Inhalte
- ✓ Wissenschaftliche Basis
- ✓ Günstige Tagespauschale
- ✓ Definierter Zeitrahmen
- ✓ Pragmatische Lösungen
- ✓ Bequeme Inhouse Termine

Workshops

<p>Stichwort „Verkauf“</p> <p>„Merk-würdig“ handeln! Mit Empathie verkaufen</p> <p>Kommunikation: Tipps & Tricks Neuro-Marketing im Verkauf „Aber“: Vorwand oder Einwand? „Profiling“: Passend überzeugen</p>	<p>Stichwort „Beschwerde“</p> <p>„Jetzt passen Sie mal auf!“ Wenn es plötzlich laut wird</p> <p>Ein „Nein“ als Chance erkennen Beschwerde oder Reklamation? Umgang mit Frust & Aggression Souverän und sicher reagieren!</p>
<p>Stichwort „Führung“</p> <p>„Gut gemacht!“ Motivieren und Führen</p> <p>Führung oder (An-)Leitung? Selbst- und Zeitmanagement Interkulturelle Kommunikation Motivieren & Feedback geben</p>	<p>Stichwort „Präsentation“</p> <p>Medien passend einsetzen: (Sich) Optimal präsentieren</p> <p>Die richtigen Sinne ansprechen Produkte authentisch präsentieren Vortragsstil, Körpersprache & Technik Tipps gegen Stress & Lampenfieber</p>

Wer ist Dr. Dirk Schmidt-Herholz?

Dirk Schmidt-Herholz hat zunächst ein Universitätsstudium in Jura, Pädagogik und Psychologie abgeschlossen, danach in der Organisationspsychologie über „Stress“ promoviert. Es folgten Fort- und Weiterbildungen zum Kommunikationstrainer, Business-Coach und Feldtrainer.

Die eigene Vertriebspraxis sammelte Dirk Schmidt-Herholz als Pharmaberater, im Direktverkauf und Key Account sowie als Mentor und Trainer für den Außendienst. Seitdem stehen zwei Ziele in seinem Fokus: „Gutes Klima und gutes Image.“

