



Leadership für Manager

Erfolgreiche Führungskräfte können beides: Menschen führen und Prozesse steuern. Mit Real-Time-Coaching erwerben sie diese Skills effizienter.

Profis wie Jack Welch sind sich einig: Vertrauen und Selbstvertrauen sind entscheidende Voraussetzungen für Menschen, die nachhaltige Veränderungen in Unternehmen gestalten wollen. Dazu brauchen wir Sicherheit im konstruktiven Umgang mit Mitarbeitern und Kollegen, sowohl auf menschlicher Ebene als auch auf Prozessebene. Denn wenn wir selber mehr Klarheit in unserem Führungsverhalten zeigen, wird Transparenz und Vertrauen möglich“, sagt Robert Korp, Trainingsdirektor von Dale Carnegie Österreich und Trainer of the Year 2006 für Europa, Mittlerer Osten und Nordafrika. „Mit unserem einzigartigen Real-Time-Coaching erfahren Menschen an sich selbst, was in ihnen steckt und wie sie im Job im Umgang mit Kunden und Kollegen deutlich mehr bewirken können.“

DIE BAUSTEINE ZUM ERFOLG:
Im bewährten „Dale Carnegie Kurs für Kommunikation und Menschenführung“ entfalten Teilnehmer ihre Führungspersönlichkeit. Mitarbeiter fordern und fördern, dabei gleichzeitig Prozesse erfolgreich zu gestalten und im Team zu implementieren,

sind Schwerpunkte im „Leadership Training für Manager“. Wie wir effektiv Menschen von Ideen überzeugen, sie zu Handlungen motivieren und dabei auch unter Druck souverän bleiben, erfahren sie im „High Impact Presentations“, unterstützt durch Vier-Augen-Video-Feedback.

DEN SALES PUSH unterstützt Dale Carnegie Training durch „Sales Advantage – professionell verkaufen“ mit einem bewährten Verkaufsprozess, der oft schon während des Trainings markante Umsatzsteigerungen bewirkt. Der komplette Sales-Zyklus wird weiters unterstützt durch das neue B2B-Telefontraining für mehr qualifizierte Termine und das Präsentationstraining.

SYSTEMANBIETER:

„Mit unseren offenen und firmeninternen Programmen sind wir in der Lage, maßgeschneidert auf die Anforderungen unserer Kunden zu reagieren. Das reicht von Einzelteilnahmen bis hin zu On-Site-Academies für hundert Mitarbeiter, die oft auch grenzüberschreitend mit unseren Partnern in über 75 Ländern und mehr als 20 Sprachen realisiert werden können“, verrät Sales Director Clemens Widhalm.

Start offener Trainings:

Leadership für Manager:
31. Mai, Graz
25. Sept., Wien

High Impact Presentations:
15. Juni (englisch)
23. Aug. (deutsch)

Kommunikation und Menschenführung:
31. Aug., Steyr
21. Sept., Graz
12. Okt., Salzburg

Sales Advantage:
27. Sept., Steyr
3. Okt., Wien
9. Nov., Graz

Leadership und Sales Academy auf Anfrage

Kontakt:
DCA Training GmbH
Bartensteingasse 2
1010 Wien
Tel. 01/9850523-0
office@dale-carnegie.at
www.dale-carnegie.at

