

Dale Carnegie Gute Kommunikation und zwischenmenschliches Geschick zählen heute wie das Fachwissen

Kompetente Führungskraft

Kostenloser Infoabend: Wirkungsvoller delegieren durch Intervall-Trainingsmethoden von Dale Carnegie.

NINA PACHERNEGG

Wien. Für Menschen, die sich weiterentwickeln möchten und ihr Führungspotenzial, ihre soziale Kompetenz und Teamfähigkeit verstärken sowie persönliche Fähigkeiten ausbauen wollen, gibt es jetzt einen kostenlosen Informationsabend zu den Dale Carnegie Personal Leadership-Trainings.

„Nun erreiche ich schneller Kundenzufriedenheit. Den Sales Cycle von bisher zwei bis vier Monaten habe ich halbiert.“

WERNER WACHTER

Dale Carnegie Personal Leadership-Teilnehmer trainieren jene praktischen Fähigkeiten, die helfen, sich im rauen Klima der heutigen Arbeitswelt durchzusetzen und lernen, die Beziehungen zu Mitmenschen bzw. Kollegen zu stärken und sich auf die schnell wechselnden Bedingungen am Arbeitsplatz einzustellen. Weiters



Dale Carnegie-Geschäftsführer Clemens Widhalm analysiert mit seinen Teilnehmern ab dem 23. September im Kurs „Sales Advantages“ Verkaufsprozesse.

entwickeln Teilnehmer Fähigkeiten als überzeugender Kommunikator, kreativer Problemlöser und kompetente Führungsperson. Helmuth Leskosek, Geschäftsführer GIPRO Gießharz-Industrieprodukte GmbH: „Vor allem der nachhaltige, positive Umgang mit inhaltlichen wie zwischenmenschlichen Herausforderungen hat bewirkt, dass Lösungen gemeinsam schneller gefunden und mitgetragen werden. Vieles, was früher Anlass zu ‚Diskussionen‘

gab, ist heute ‚schon erledigt‘. Die Schnelligkeit in der Auftragsbearbeitung wurde um 5,5 Prozent gesteigert, es gab einen Rückgang an Überstunden von acht Prozent.“

Der Kurs umfasst zwölf Sessions zu 3,5 Stunden, meist einmal pro Woche abends von 18:30 bis 22 Uhr. Diese Intervall-Trainingsmethode erlaubt den Teilnehmern, zwischen den Trainingseinheiten jeweils eine Woche lang praktisch anzuwenden, was sie gelernt haben.

Professionell verkaufen

Am 23. September startet der achtwöchige Kurs „Sales Advantage – Professionell verkaufen“ im Wochenintervall mit Kurt Bliem und Geschäftsführer Dale Carnegie Clemens Widhalm. Teilnehmer gehen im Verlauf des Kurses durch eine Analyse des Verkaufsprozesses vom Erstkontakt bis zum Abschluss, überprüfen die heutige Verkaufspräsentation und erarbeiten schrittweise neue Ideen für Inhalt und „Verpackung“. Werner Wachter, Leitung Produkt, Technik und Customer-Care SOL-IT Solution & IT GmbH: „Durch die konsequente Anwendung des Verkaufsprozesses von Dale Carnegie erreiche ich schneller Kundenzufriedenheit. Den Sales Cycle von bisher zwei bis vier Monaten habe ich halbiert.“

FACT BOX

Kostenloser Infoabend – 15.9.2008 Personal Leadership

18 Uhr bis ca. 19:30 Uhr,
1070 Wien, InterCityHotel Wien.

18 Uhr bis ca. 19:30 Uhr,
8051 Graz, Hotel Novapark.

Personal Austria 2008 – 1.10.-2.10.2008

Dale Carnegie im Austria Center Vienna,
Halle X, Stand U.09.

www.dale-carnegie.at